

Afghan Salar Library

زړونو ته لار

[د نورو د راجلبولو مهارت]

لیکوالان: براین ټریسي او ران اردن

ژباړن: محمد اکبر نیازی

Scanned by CamScanner

لړلیک

عنوان	پاڼه

لومړی څپرکی

دویم څپرکی

درېیم څپرکی

څلورم څپرکی

Scanned by CamScanner

پینځم څپرکی

شپږم څپرکی

اووم څپرکی

اتم څپرکی

Scanned by CamScanner

نهم څپرکی

لسم څپرکی

یوولسم څپرکی

دولسم څپرکی

دیارلسم څپرکی

Scanned by CamScanner

Scanned by CamScanner

دوه ویشتم څپرکی

درویشتم څپرکی

څلور ویشتم څپرکی

پینځه ویشتم څپرکی

شپږویشتم څپرکی

Scanned by CamScanner

اووه ویشتم څپرکی

اته ویشتم څپرکی

نهه ویشتم څپرکی

دیرشم څپرکی

یو دېرشم څپرکی

دوه دیرشم څپرکی

Scanned by CamScanner

Scanned by CamScanner

خانګړې برخه

Scanned by CamScanner

لومړی څپرکی

د نورو د راجلبولو مهارتونه

جمهور رئیس د یو لوی سیاسي شخصیت په توګه کولی شي چې پخپلې مسکا سره د ونې مارغان هم د ځان په لور راجلب کړي. (سیمورجان)

دلته د راجلبولو د خواک ستاینه د هغه چا له انده بیانوو چې تر دې وړاندې ورته دا تاثیر د منلو وړ نه و او له ځانه به یې مقاومت ښوده خو په پایله کې ورته تسلیم شو، نو راځئ چې غوږ ورته ونیسو.

هغه به چې له چاسره ملاقات درلود نو په وخت به یې ډېر تمرکز درلود...

له هغه څخه به یوه ځانګړې جوهر پورته کېده لکه چې ګواکې له تاسو سره مینه لري، پرته له دې چې تاسو له هغه سره مینه لرئ او کنه خو هغه له تاسو سره د اړیکې ټینګولو لیوال دی. دا چې دا سلوک څومره فطري دی او څومره ښوونیز په دې اړه زه یوازې فکر کولی شم او هغه څه چې ما موندل هغه دا چې زه د هغه لیوال شوی یم په داسې حال کې چې وړاندې زه له هغه سره همغږی نه وم او له هغه سره مې د مینې خیال هیڅ په فکر او تصور کې نه و.

دا د ستر لیکوال مارک سان برت هغه ښکاره وینا وې چې له جمهور رئیس سره یې تر ملاقات وروسته کړې دي.

کله چې د نورو د راجلبولو په مهارتونو غږیږو، نو د رسمي سلوک او ظاهري ښیګڼو په اړه خبرې نه کوو، بلکې د یوې ژورې او اساسي مسئلې په اړه غږیږو. د راجلبولو څرنګوالی د ظاهري ښکلا څخه پراخ شی دی، دا یوه خارق العاده او غوره وړتیا ده چې یو شمیر وګړي یې له نورو سره د اړیکو په رامنځته کولو کې لري. د راجلبولو وړتیا یو ځانګړې خاصیت دی چې په لرلو سره یې فرد له قوي او له احساسه ډکو غبرګونونو سره نور د ځان په لور راجلب او راکاږي.

Scanned by CamScanner

فطري که زده کړه ایز (اموختنی)؟

امکان لري چې له ځان سره ووایئ(باید راجلبونکي پیدا شوي واوسئ کنه نو هیڅ چانس نه لرئ) مخکې موږ هم ستاسو په عقیده وو، خو له دې عقیدې سره موږ د کلونو په اوږدو کې د تحقیق، تجربو، ازمايښت او له افرادو سره د اړیکو د مهارتونو د تدریس ښکاره مثالونه پیداکړل.

په دې کې شک نشته چې یو شمیر وګړي په ذاتي ډول د نورو د راجلبولو مهارت لري او خپل دغه استعداد ته نوره هم وده ورکوي. خو دغه مهارت په بدن کې یو پټ عنصر نه دی چې په خپلو جینونو کې ورپسې وګرځو، د نورو د راجلبولو وړتیا له مهارتونو څخه د ګټې اخیستنې په صورت کې رامنځته کیږي چې موږ یې په اړه ډېر نه پوهیږو او یایې هم په اړه کم مالومات لرو او دا په دې مانا چې دا مهارتونه د زده کولو او یادولو وړ دي.

د مطالبو په دوام کې به دا زده کړئ چې د نورو د راجلبولو له مهارتونو څخه په ګټې اخیستنې سره تاسو څومره د نورو په روحونو او ځېرو اغیزمن یاست.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته د نورو د راجلبولو مهارت د یو شخصیتي مهارتي ځانګړتیا په سترګه وګورئ، تاسو کولی شئ په لیدو سره هغه څه چې راجلبونکي افراد یې ترسره کوي، په خپل ځان کې ورته وده ورکړئ.

Scanned by CamScanner

دویم څپرکی

په سلوک(رفتار) کې د نورو راجلبول

راجلبول: یو مقاومت ناپذیره ځواک او ځانګړتیا ده چې د نورو د تمایلاتو او راجلبولو سبب ګرځي.

ران اردن د راجلبولو په ځواک د تاثیر د شاهد په توګه لاندنۍ کیسه بیانوي...

په راجلبولو باندې د تاثیر په اړه زما د باور او عقیدې ریښه له اویایمې لسیزې څخه سرچینه اخلي. کله چې ما او میرمنې مې د ایوان او د هغې د میرمنې په میلمستیا کې ګډون کړی و، شنبه ماښام د هغوی کور ته لاړو، څلور واړه د کوچني کانتین په لور لاړو څوک د خوړو خواړو په خوړلو بوخت شول او څوک په څښلو.

وروسته مې پام شو چې زما د میرمنې او ایوان ترمنځ خورا تودې خبرې روانې دي او میرمن مې د ایوان خبرو ته متوجه وه او په یو ځانګړي انداز سره یې د هغه خبرو ته غوږ نیولی و.

د راجلبولو ځواک

لږ وروسته مې له خپلې میرمنې وپوښتل، چې د ایوان په خبرو کې کوم جذابیت او کړنګ موجود و چې ټول پام دې د هغه په لور اوښتی و؟

یو شیبه یې فکر وکړ او بیا یې وویل((کله چې هغه له تاسره خبرې کوي نو په خیال او تصور کې یې له تا پرته بل هیڅ شی نه وي، په داسې انداز دې خبرو ته غوږ نیسي چې ته به فکر کوې ګواکې هره کلیمه دې مهمه او ارزښتناکه ده، هغه په ټوله مانا ستا هرې خبرې ته پام او په هره کلیمه دې تمرکز کوي)).

کله مې چې فکر وکړ نو پیدا مې کړه چې حق په بشپړه توګه له هغه سره دی، له کومې راهیسې چې ایوان پېژنم له ټولو سره په هر برخورد کې یو ډول دی.

Scanned by CamScanner

دویم څپرکی

په سلوک(رفتار) کې د نورو راجلبول

راجلبول: یو مقاومت ناپذیره څواک او ځانګړتیا ده چې د نورو د تمایلاتو او راجلبولو سبب ګرځي.
ران اردن د راجلبولو په څواک د تاثیر د شاهد په توګه لاندنۍ کیسه بیانوي...
په راجلبولو باندې د تاثیر په اړه زما د باور او عقیدې ریښه له اویایمې لسیزې څخه سرچینه اخلي. کله چې ما او میرمنې مې د ایوان او د هغې د میرمنې په میلمستیا کې ګډون کړی و، شنبه ماښام د هغوی کور ته لاړو، څلور واړه د کوچني کانتین په لور لاړو څوک د خوړو خواړو په خوړلو بوخت شول او څوک په څښلو.
وروسته مې پام شو چې زما د میرمنې او ایوان ترمنځ خورا تودې خبرې روانې دي او میرمن مې د ایوان خبرو ته متوجه وه او په یو ځانګړي انداز سره یې د هغه خبرو ته غوږ نیولی و.

د راجلبولو څواک

لږ وروسته مې له خپلې میرمنې وپوښتل، چې د ایوان په خبرو کې کوم جذابیت او کړنګ موجود و چې ټول پام دې د هغه په لور اوښتی و؟
یو شیبه یې فکر وکړ او بیا یې وویل((کله چې هغه له تاسره خبرې کوي نو په خیال او تصور کې یې له تا پرته بل هیڅ شی نه وي، په داسې انداز دې خبرو ته غوږ نیسي چې ته به فکر کوې ګواکې هره کلیمه دې مهمه او ارزښتناکه ده، هغه په ټوله مانا ستا هرې خبرې ته پام او په هره کلیمه دې تمرکز کوي)).
کله مې چې فکر وکړ نو پیدا مې کړه چې حق په بشپړه توګه له هغه سره دی، له کومې راهیسې چې ایوان پېژنم له ټولو سره په هر برخورد کې یو ډول دی.

Scanned by CamScanner

له نورو سره د هغه د سلوک انداز او ځانګړتیا له ځانګړي کشش او خوند څخه برخمنه ده او د خبرو انداز یې د نورو په نسبت ځانګړې ده. له همدې کبله هم د ښځو او هم د نارینه و ترمنځ د یو مجذوب کوونکي او مینه ناک انسان په توګه پیژندل شوی دی او ګڼل کیږي.

سره له دې چې دا د شل کالو وړاندې کیسه ده، خو زه یې په داسې ډول په یاد لرم لکه چې پرون ورځ تیره شوې وي او دا لومړی ځل دی چې زما پام په جدي توګه د راجلبولو د مهارت په لور راواوښت.

مینه مې پیدا شوه او د راجلبوونکو انساني سلوکونو په پېژندنې، مطالعې او څېړلو مې پیل وکړ، په ډېرو څېړنو سره چې د دې افرادو د سلوک په اړه مې ترسره کړې، دې پایلې ته ورسیدم چې دا افراد د نورو له خوشالولو او خندولو څخه زیات خوند اخلي او په نورو کې د خوشالۍ او رضایت حس د رامنځته کولو په لور خورا زیات تمایلات لري.

د هغه څه په رالنډولو مې پیل وکړ څه مې چې زده کړي و، او هغه مې د درسونو په توګه وړاندې کړل، درسونه په ساده، اسانه او پوهیدو وړ په طبقو باندې وویشل شول ترڅو یې چې د وړاندې کولو او زده کولو په لار کې هیڅ ډول ستونزې موجودې نه شي او په ټوله مانا د ټولو لپاره اسانه وي.

زه او برایان تریسي په دې سره سلا شو چې د دې مهارتونو په پام کې نیولو سره ډېرو افرادو ته ښوونه ورکړو. که څوک وغواړي نو په خپلو کسبونو کې دې ترې ګټه واخلي او که څوک غواړي نو په اجتماعي اړیکو کې، یانې توپیر نه کوي چې په هره برخه کې وي خو یوازې د دې مهارتونو زده کول مهم دي او موږ وکولی شول چې په بریالیتوب سره افرادو ته دا وښایوو. تاسو کولی شئ چې دا هم زده کړئ چې په نورو باندې خپل تاثیر اچوونکی څواک څه ډول کنټرول کړئ او په دې سره به د بریالیتوب یو مهم او ارزښتمن عامل په لاس راوړئ چې نور د ځان په لور راجلب کړئ!

Scanned by CamScanner

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د یو تاثیر اچوونکي فرد په اړه چې تاسو یې پېژنئ فکر وکړئ، سلوک یې ښه تر څېړنې لاندې ونیسئ، کوښښ وکړئ چې دا تشخیص کړئ چې څرنګه نور د ځان په لور راجلبوي، په نورو باندې یې د سلوک تاثیر تر څېړنې لاندې ونیسئ او کوښښ وکړئ تاسو هم ورته سلوک څخه کار واخلئ او زده کړئ چې سلوک مو باید د هغه په څېر راجلبوونکی او په زړه پورې وي ترڅو وکولی شئ د هغه په څېر تاسو هم افراد د ځان په لور راجلب کړئ.

Scanned by CamScanner

دریم څپرکی

هغه څه چې د راجلبولو سبب ګرځي ترسره کړئ

راجلبول: *تاثیر اچوونکی او تاثیر اخیستونکی دی؛ سمه لکه د ګل هغه پاڼې چې د لمر مخې ته خلاصیږي، موږ هم د راجلبونکي ځواک په لور راکښل کیږو او هرکلی یې کوو، په حقیقت کې راجلبېدل او راجلبول د یوې غټې اهن ربا(مقناطیس) په څېر عمل ترسره کوي او پخپل مقناطیسي ځواک سره موږ د ځان په لور راکاږي.* ناکوزا(د شلمې پېړۍ هوښیاره ښځه)

راجلبوونکي افراد تر ډېره ښه اورېدونکي دي او هر شي ته ښه غوږ نیسي. له همدې کبله ډېر فرصتونه په لاس راوړي چې نور یې هیڅ وخت په لاس نه شي راوړلی، دا ډول افراد له دې کبله چې له ټولو سره خوږې اړیکې لري ژر د نورو له خوا بښل کیږي. که لویه تیروتنه یې هم کړې وي، داسې تیروتنه چې که نور افراد یې وکړي نو وبه نه بښل شي او امکان لري چې د قضیې په تړاو ترې جدي پوښتنې وشي. خو که دوی یې وکړي نو بیا توپیر نه کوي.

هغه پلمې چې د نورو د تیروتنو لپاره هیڅ د منلو وړ نه دي نو د دوی په اړوند په راحتۍ او اسانۍ سره منل کیږي. خامخا له دې ډول افرادو سره مخ شوي یاست، تاسو په داسې ډول د دوی د راجلبولو د ځواک تر تاثیر لاندې راغلي یاست، چې د ځان کنټرول نه شئ کولی او دوی په دې توانیږي چې ستاسو ټول پام د ځان په لور راواړوي.

د یو لوی میلونر کیدو خوښي

کله کله له داسې افرادو سره مخ کیږو چې، موږ له ځان سره ملګري کوي او د ځان راجلبونه کوي، هغوی داسې سلوک کوي چې ګواکې ستاسو په څېر دي. ستاسو افکارو او عقیدې ته درناوی کوي، ټول پام یې ستاسو په لور وي چې ګواکې بل څوک نه ویني او یا نه دی موجود، کله چې له تاسو سره دی نو بل څوک ورته هیڅ وجود نه لري، شاوخوا مسایلو ته هیڅ پاملرنه نه کوي ځکه

Scanned by CamScanner

ټول حواس يې ستاسو په لور دي، له تاسو سره داسې سلوک کوي چې تاسو تر ټولو لومړی مهم کس ياست چې له ده سره مو ملاقات کړی دی. څرنګه چې تاسو د هغه په اړه هر ډول پريکړه او نيوکه څنډولې نـو غوښتل مـو چې لـه مرکو څخه يې خوند واخلئ. کولی شئ دا په يـاد راوړئ چـې هغـه مهـال مـو څومره ښه احساس درلود؟ په دې ډاډه يـم چـې هغـه مهـال بـه تاسـو داسې احساس کاوو چې ټوله نړۍ ستاسو ده، د يو لوی ميليـونر پـه څـير بـه مـو د خوښۍ احساس کړی وي. فکر وکړئ چې کوم ځواک کولی شي په نورو کې دا ډول احساس د هغو د ځان په نسبت رامنځته کړي. د باور وړ نه ده! دغـه سلوک له يو هوښيارې او سترې سرچينې څخه تغذيـه کيـږي، لـوی سـياسي رهبران دا ډول ځـواک تـه پـه خپـل ځـان کـې پالنـه او وده ورکـوي، بريـالی سوداګر په خپل ځان کې دې ډول ځواک ته پالنه ورکوي او ګټه تـرې اخـلي. همدا ډول مشهور سندرغاړي هم له دې ډول ځواک څخه ګټه اخلي.

تقريباً ټول کولی شي چې له نورو سره په برخورد او سلوک کـې دغـو بريـاليو افرادو ته لومړيتوب ورکړي او له سلوک څخه يې ګټه واخلي او په پايله کې د راجلبولو له مهارت څخه برخمن شي.

که څوک غواړي چې د لوړ پرمختګ لارې پيداکړي او د پرمختګ پړاوونه تير کړي نو لومړی دې په ځان کې د راجلبولو مهارتونه پيدا او بيا وده ورکړي.

هرځای؟ هر وخت؟

تاسو به څنګه وکولی شئ چې په هرځای او هـر وخـت پـه نـورو کـې يـو ډول ځانګړی احساس را پيداکړئ؟ دغه ډالۍ بـه څنګـه وکـولی شي چـې ستاسـو شغلې او شخصي ژوند ته ځانګړی ارزښت ورکړي؟ باور وکړئ هيڅ ستونزمنه نه ده. کله چې تاسو د دې توان ولرئ چې له نورو سره د اړيکو په بهير کې په هغوی کې ځانګړی او ښه احساس راپيداکړئ نو دا هم په همـدې ډول خـورا

اسانه ده. هغه ښه احساس چې تاسو هغوی تـه ښښـلی، همـدا ډول بـه دلاسـه ورکړې ډالۍ هم بيرته ستاسو په لاس درشي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

همدا نن هوډ وکړئ او د راجلبولو ځواک ته مو وده ورکـړئ. او لـه نـورو سره يې په اړيکو کې تمرين کړئ. دا هوډ به ددې سبب شي چې ټول هغه څه چې تاسو يې د نورو خوشالولو او په هغوی کې د يو ښـه احساس رامنځتـه کولـو لپاره لازم ګڼئ ستاسو په لور درشي او په نورو کې به ددې حس په رامنځتـه کولو کې بريالي شئ.

خپل برياليتوب وارزوئ، راجلبول مو د تير په پرتله څرنګه وينئ، له يوه څخه تر لس ځانته نومرې ورکړئ، که لس مو يوړې خو بيخي غوره دي؛ بيا له نورو هم وغواړئ چې تاسو ته نومرې درکړي او هغه نومرې چې نـور يـې تاسـو تـه درکوي، کيدای شي اصلي او ستاسو په ارزونې سره يې درکړې وي.

Scanned by CamScanner

څلورم څپرکی

څرنګه ټول راجلبولی شو؟

تر هغې چې خلک په دې پوه نه شي چې ستاسو په وړاندې څومره محترم او اهميت لري، دا ورته مهمه نه ده چې تاسو څومره پوهيږئ (لوهوتز).

اروپاپوهان په دې عقيده لري چې د انسانانو د شخصيت اصلي جوهر د نفس عزت او پر ځان د باور اندازه ده، پر نفس باندې د باور تر ټولو ښه تعريف چې شوی، دا ډول دی« تاسو له ځان سره څومره مينه لري؟» په حقيقت کې ستاسو د نفس اعتماد او په ځان باور هماغه ارزښت او اهميت دی چې تاسو يې ځانته ورکوئ او ورته قايل ياست.

انسانان تر ډېره احساساتي دي، هغوی د خپلو احساساتو له مخې تصميم نيسي او وروسته بيا پخپل منطق سره د تصميم په اړه قضاوت کوي او توجيه کوي يې، وګړي تر ډېره د شاوخوا احساساتو او عواطفو تر تاثير لاندې دي. په ځانګړې توګه د هغو برخوردونو لاندې چې نور يې له دوی سره کوي.

له کوچنيوالي تاسو د خپلو کورنيو د هغو غبرګونونو او کړنو په وړاندې چې ستاسو په نسبت و، ډېر حساس ياست. په داسې ډول چې د دې برخوردونو يو شمير تاثير له تاسو سره ستر شول او له نورو سره ستاسو د اړيکو او سلوک ټاکوونکي دي.

تقريباً ټول هغه څه چې تاسو يې له نورو سره په اړيکو کې ترسره کوئ، ستاسو په وجود کې د ښه احساس او په نفس باور زياتوي، وده ورکوي په بيلابيلو شرايطو کې له نورو سره د اړيکو پرمهال تاسو له ناهيلۍ، بې ارزښتي او نورو زيانمنو خواو ساتي.

د نورو د راجلبولو رازونه

په طبيعي ډول یو څه چې د ټولو د راجلبولو سبب ګرځي، هغه دوی ته ارزښت ورکول او په ټوله مانا دوی ته درناوی دی. نو ځکه د نورو راجلبول ډېره اسانه او ساده کار دی.

په نورو کې دا احساس را پیداکړئ چې دوی ډېر مهم دي.

د راجلبولو پینځه لارې

تر ټولو مهم ټکی دا چې نور باید ستاسو په شتون کې ځان ډېر مهم احساس کړي، او ستاسو له بدن څخه مثبته انرژي واخلي. له نېکه مرغه موږ په دې پوهېږو چې د دې لامل شوي یو چې نور څرنګه کولی شي د ځان په وړاندې ښه احساس وکړي، دغه کلیدي سلوک(رفتار) په پینځه برخو باندې ویشل کیږي.

منل، درناوی، تایید، ستایل او پاملرنه.

۱ ـ منل(پذیرش)

تر ټولو ښه ډالۍ چې غواړئ په سلوک کې نورو ته ورکړئ هغوی ته پرته له کوم قید او شرط په مثبت او د درناوي په سترګه کتل دي او دا په دې مانا یانې هغوی چې په کوم ډول دي ټولې کړنې یې تاسو ته منلو وړ دي او پرته له کوم قید او شرط تاسو هغوی منئ. هیڅکله پرې نیوکه نه کوئ او په هیڅ مسئله کې یې (پر) ملامت نه ګڼئ. د هغوی فکر د طبیعت شاهکار او میرانه ده، دغه ټکی د نورو د راجلبولو لپاره ستاسو پیل دی.

اوس څنګه کولی شئ چې دغه په ټوله مانا منښت څه ډول بیان او ښکار کړئ؟ ډېره اسانه، مسکي شئ! کله چې له نورو سره مخ کیږئ نو ورته مسکي شئ، او دا د دې سبب ګرځي چې د نورو په نفس او ځان باور زیات شي او په پایله کې به د ځان په وړاندې د خوښۍ احساس وکړي. هغوی د ځان په

وړاندې د مهموالي او ارزښتمن احساس پیداکوي، نو طبیعتاً که چېرې تاسو د دې سبب شئ چې نور د ځان په وړاندې ښه او په زړه پورې احساس وکړي، نو له تاسو سره یې مینه پیداکیږي. پرته له دې چې د هغوی لپاره ستاسو له خولې هیڅ خبر نه ده وتلې، او تل هڅه کوي چې له تاسو سره خپله ملګرتیا پیاوړې کړي ځکه تاسو د هغوی د بریالیتوب سبب ګرځېدلي یاست او کله چې د چا د ژوند یو هیله څوک پوره کړي نو بیا یې ورسره په ټول ژوند کې مینه وي.

۲. درناوی (قدرداني)

کله چې ستاسو لپاره یو څوک هر ډول کوچنی او ستر کار ترسره کړي او تاسو یې په وړاندې د درناوي له سلوک څخه کار واخلئ، نو دا کار د هغوی د نفس باور زیاتوي او په ځان نور هم ډاډه کیږي. هغوی د ځان په وړاندې د درناوي او مهموالي احساس کوي، او د توانمندۍ او وړتیا احساس یې لاپسې زیاتیږي، او کوم فکر تصور چې د ځان په اړه لري نور هم زیاتیږي او د ځان د درناوي په پایله کې یې په نفس باور هم زیاتیږي.

اوس تاسو دا ډول ښه احساس څرنګه په نورو کې راپیداکړئ؟

په ساده ګۍ! بسنه کوي چې تاسو په هر ډول شرایطو کې د کوچني او لوی دلیل له کبله یوازې ووایې چې (مننه کوم) په همدې ځان عادت کړئ. له ټولو افرادو سره چې اړیکې لرئ او هغه څوک چې ستاسو لپاره کوم کار ترسره کوي، له هغو څخه مننه وکړئ او د مننــدويي سلوک خپل کړئ. له خپل مرستیال څخه د کار لپاره مننه وکړئ! له خپلې میرمنې څخه د مرستې لپاره مننه وکړئ، له خپلو بچیانو څخه، چې ښه کارونه یې ترسره کړي، مننه او درناوی یې وکړئ.

دا د دواړو لوریو لپاره دوه اړخیز ګټور ارتباط دی، کله چې تاسو نورو ته مسکا او له هغو څخه مننه وکړئ نو یوازې په هغوی د نفس او ځان باور

زياتيږي بلکې د ځان په وړاندې هم ارزښتمن او د درناوي احساس کوئ، په حقيقت کې دغه احساس تاسو ته هم ليږدول کيږي، کله چې تاسو څه وايئ يا کوم کار کوئ چې د نورو د خوښې او له تاسو سره د مينې سبب گرځي نو تاثير يې پر تاسو دادی چې د نورو وختونو په پرتله له ځان سره د زياتې مينې احساس کوئ او له ځان څخه د رضايت احساس کوئ او هر څومره چې له ځان سره مينه وکړئ نو په ناخبري ډول نور هم له تاسو سره زياته مينه لري. هغوی ته ډېر پام کوئ څومره چې له ځان سره مينه لرئ هغه له نورو سره د مينې په پرتله لږه وي او له دې سره په طبيعي ډول د نورو په منځ کې ستاسو محبوبيت لا هم ډېريږي.

۳- تائيد

دا هماغه څه دي چې وايي«« هلکان يې له کبله ژاړي او لويان يې له کبله مړه کيږي»» ټول انسانان پخپل بې خبره ضمير کې په ژوره توگه تاييدی ته اړتيا لري.

د ټولو هغو کارونو چې ترسره کوو يې او نورو بريالیتوبونو تاييد چې د ژوند په اوږدو کې مو ترلاسه کړی دی، دغه اړتيا هم د انسان د نورو اړتياو په څېر لکه خوراک څښاک له انسان سره ملگري چې اراضي او موقيعت ته هم نه گوري د دې ترځنگ هيڅکله پای ته رسيدونکی نه دی. هغه څوک چې ټل د ژوند په اوږدو کې د نورو د تاييد لپاره هڅه او کوښښ کوي نو دا ډول کسان چې هر چيرته لاړ شي د نورو له تود هرکلي او ښه راغلاست سره مخ کيږي. شايد د تاييد لپاره تر ټولو ښه تعريف « ستاينه او هڅونه» ده. دغه موضوع تر دې اندازې ارزښتناکه ده چې موږ به يې په اړه بياځلي بحث وکړو، يوازې په ياد ولرئ کله چې نور د هغوی د ښو کارونو له کبله ستايئ او کارونه يې تاييدوئ، هغوی نور هم په ځان باور پيداکوي او د ځان په وړاندې يو ډول غوره احساس کوي او په پايله کې تاسو د دې اشخاصو په وړاندې چې دا غوره

Scanned by CamScanner

احساس مو په کې پیداکړی محبوبیت پیداکوئ. ستاسو لپاره یې زړه کې مینه نوره هم زیاتیږي او تاسو ته د یـو مینـه نـاک او راجلبـونکي شخص په سترگه گوري، او تاسو یې په وړاندې د لا درناوي وړ گرځئ.

۴- ستاینه

ابراهام لینکلن وایي «ټول انسانان غواړي چې د نـورو لـه خـوا وسـتایل شي» کله چې تاسو نور افراد د هغوی د ښو کړنو، فعالیتونو، میړانو او مهارتونو له کبله ستایئ نو هغوی به په نـاخبري ډول د ځـان پـه وړانـدې غـوره احساس وکـړي. ددې ترځنـگ یـو مهـم، ارزښـتمن او د تاییـد وړ احسـاس پـه کې راپیداکیږي او له دې سره یې هم له ځان سره مینه پیداکیږي او هـم یې په زړه کې له تاسو سره مینه زیاتیږي.

د یو چا ستاینه د هغه د ښو اخلاقو، ښو جامو اغوستلو، ښه سلوک کولو، خپلو اهدافو ته د رسیدلو له کبله کیږي خو دلته باید تاسو په دې پوه شئ چې یو کوچنی فعالیت هم باید په هماغه کچه وستایي لکه څنگه چې لـوی کارونه ستایئ، تل په داسې کارونو پسې وگرځئ چې له کبله یې خلک وسـتایئ، کله چې هم تاسو په یو چا کې د ستاینې جوهر پیداکوئ، نـو لـه تاسـو سره د دې ډول اشخاصو مینه نوره هم زیاتیږي او تاسـو ورتـه د یـو راجلبـونکي او مینه ناک انسان په توگه مالومیږئ.

۵ - پاملرنه (توجه)

دا ټکی شاید د انسانانو د ځانگړنو او د راجلبولو د ۱۵ اصلونو په منځ کې تر ټولو مهم او اساسي عامـل واوسي. د دې کتـاب پـه راتلونکـو څپرکیـو کې د بحث اصلي موضوع هم همدا ده، دغه برخه په سلوک یا برخورد کې د افرادو د راجلبولو، په نفس او ځان د باور زیاتوالي تر ټولو مهـم او څـواکمن عنصر بلل کیږي. کله چې تاسو خپل ټول پام د نورو په لور اړوئ، نو هغوی به خانته

Scanned by CamScanner

د یو ارزښتمن او مهم انسان په سترګه وګوري او د ځان په وړاندې به د غوره احساس خاوند شي او په پایله کې تاسو د هغوی په تصور کې یو مینه نـاک او راجلبونکی انسان جوړ شئ.
دلته مو پر نفس اعتماد او پر ځان باندې د باور په برخه کـې پینځـه عوامـل وپیژندل. که چېرې تاسو پخپل سلوک او برخورد کـې دغـو پینځـه و کلیـدي عوامل ته لومړیتوب ورکړئ، نو وبه وینئ چې په لنډ وخـت کـې تاسـو د یـو ټولنیز چاپیریال تر ټولو اغیزناکه او مینه ناک انسان یاست.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

بل ځل هغه سلوک مو چې له خپلو دوستانو یـا همکـارانو سره کـړی، لانـدنی تمرین هم په کې ځای پرځای کړئ. فکر وکړئ کله چې مو ځـواني وه نـو زړه ته نږدې ملګری مو درلود او د ځوانۍ د وخت ښکلي احساسات مـو لـه هغـه سره تجربه کړي، خو کلونه تیر شوي چې تاسو یې په اړه هیڅ احوال نه لرئ او اصلاً نه پوهیږئ چې هغه چیرته تللی دی.
یوه ورځ کله چې په باغ کې ګرځئ یا په اجتماعي فعالیتونو او کارونو بوخـت یاست چې په ناخبره ډول له هغه سره مخ کیږئ، یوځل ورخطـا او حیرانیـږئ او د هغه یادښتونه مو په احساساتو بانـدې غـالبیږي، تنـدی مـو خلاصـیږي، سترګه مو رپ وهي، او یوازې د هغه څه په اړه چې فکر کوئ هغه دادي ((ایا تاسو پخپله یاست!))
اه ډېر ښـه! تاسـو د دې شـخص پـه لیـدلو سره ډېـر خوشـالیږئ، ورخطـایي، خوښي، احساسات او حیرانتیا مو په ټول بدن کې ځای نیسي.
له دې وروسته مو له داسې یو شخص سره چې ستاسو لپاره مهم دی ملاقـات کړی، په ځانګړې توګه کله چې تاسو خپل یو نږدې ملګـری ووینـئ، نـو هڅـه وکړئ ترڅو داسې یو سلوک یا رفتـار وکـړئ چـې فکـر مـو تـر اوږدې مـودې وروسته یو ورک شی پیداکړی وي، خپل احساساتو مو تر پخـوا زیـات کـړئ،

Scanned by CamScanner

ذهن او زړه یې په لیدو له اندازې زیات خوښ شول او پـه ښـکلې مسـکا سره یې هغه ته ښه راغلاست او هر کلی وویل. ټول پام مو د هغه په لور واړوئ او په داسې ډول سلوک وکړئ ګواکې دا یو مهم شخص دی چې دا شیبه په نړۍ کې موجود دی.

دې ته په نه پاملرنې سره چې هغوئ څوک دي، خو د هغو په زړونو کې به لـه تاسره زیاته مینه پیدا شوې او تاسو ته به د یو مینه ناک او راجلبونکي شخص په سترګه ګوري.

Scanned by CamScanner

پینځم څپرکی

د اوریدو هنر

په کاري او ټولنیزو خبرو اترو کې هغه څه چې د نورو مهارتونو په پرتله له تاسو سره ډېره مرسته کوي، هغه د ښه اوریدو مهارت دی. د پرمختللو افراد بو خانګړنه په پوښتنې سره د بیلابیلو اطلاعاتو او مالوماتو لاسته راوړل او خلکو ته په دقیقه توګه غوږ نیول دي.

دنیل ګولن د (هوش هیجاني) کتاب لیکوال وايي:« د هیجاني هوش »مهمه خانګړتیا (د یووالي او همغږۍ احساس دی) یانې د پوهیدو توانایي څخه موخه د نورو په خبرو باندې پوهیدل او ورته غوږ نیول دي.

د هارورډ پوهنتون استاد هوارد ګاردنر دغه خانګړنه د اجتماعي هوښ په مانا تعریفوي. هغه څه چې د کتاب په پیل کې مو ورته په ټولنه کې د ګتهور او منونکي هوښ د عنوان په توګه اشاره وکړه. او له نېکه مرغه چې د دې مهارت د خپلولو لپاره بسنه کوي چې یو ښه اوریدونکی واوسو! په ښه اوریدو او ښه غوږ نیولو سره کولی شو دغه ټولنیزه هوښیارتیا یا مهارت خپل کړو.

Scanned by C...

د غوره اورېدو او غوږ نيولو څلور اصلي لارې

ټول كتابونه، مقالې، او دورې چې د دې موضوع په اړه په كې بحث شوى په پايله كې په يو ډول نتيجې پاى ته رسيدلي. په غـور سره د غـوږ نيولـو لپاره څلور كليـدي مهارتونـه موجـود دي كـه چېـرې دا لارې خپلـې كـړو او ګټه ورڅخه واخلو نو په پايله كـې بـه مـو د اخيسـتو(اخذه) او جلـب ضريـب په چټكۍ سره زياتوالى ومومي.

۱. په غور سره غوږ نيول

كله چې څوک خبرې كوي نو هڅه وكړئ چې نوموړى شخص خپلې خبرې ته پرېږدئ او په خبرو كې يې ځان ورګډ نه كړئ. غلي كينـئ او پـه داسې ډول ورته غوږ ونيسئ چې فكر ته مو په دې شيبه كې په ټولـه نـړۍ كـې تـر وينا كوونكي پرته بل څوک مهم نه دي.
كه چا وغوښتل چې له تاسو سره خبرې وكـړي پـه ځـانګړې توګـه پـه كـورني چاپيريال كې نو د كـوم كـار پـه كولـو چـې بوخـت ياسـت هغـه پرېـږدئ او كوښښ وكړئ چې خپل ټول پام د خپل مخاطب په لور راواړوئ. ټلويزون مړ كړئ، كتاب يا ورځپاڼه بنده او يوې خواته يې كيږدئ او پرېږدئ چې فكر مو د وينا كوونكي په خبرو باندې تمركز وكړي. ستاسو دغه سلوک به هـرو مرو د مخاطبانو د تشخيص او درناوي وړ ګرځي او د خبرو اترو پرمهال بـه تاسو ته يو قوي څواک او ځانګړى ښه احساس در وبښي.
په داسې ډول غوږ ونيسئ چـې د مقابـل لـوري خـبرو حيـران كـړي ياسـت، ستاسو سترګې تاثير اچوونكې دي او مقابل لورى چې كله ستاسو پـاملرنې تـه ګوري نو د دوى پام هم ستاسو په راګرځي.
كله چې څوک احساس كړي چې تاسو په ډېره مينه او څېرتيا سره ورتـه غـوږ ياست نو د طبيعي كيمياوي تغيراتو تر تاثير لاندې راځـي، او مـاغزه يـې يـو ډول خوښوونكې مـاده چـې انـدروفين نـوميږي، توليـدوي او دا ددې سبب

Scanned by CamScanner

۳. د روښتیا لپاره پوښتنه کول

هیڅکله داسې فکر مه کوئ چې د یو چا اصلي موخه مو د هغه له خبرو څخه مالومه کړي وي. د دې پرځای په پوښتنې کولو لـه هغـه سره مرسـته وکـړئ ترڅو وکولی شي موضوع په سمه توګه روښانه کړي.

پوښتنې لکه:(موخه مو څه ده؟) یا (په رښـتیا څـه غـواړئ چـې ووایـئ؟) پـه خبرو اترو کې یو مهم قـانون موجـود دی:(پوښـتونکی د بحـث پـه موضـوع باندې ډېر کنټرول لري)).

هغه څوک چې پوښتنې ته ځواب وایي په واقیعت د پوښـتونکي تـر کنټـرول لاندې وي. کله چې کوم کس پوښتنې ته ځواب وایي نو ټول تمرکز او پاملرنه یې ۱۰۰٪ د خپل ځواب په لور وي. په داسې حال کې هغه د بل شي په اړه فکر نه شي کولی او په پایله کې په ټوله مانا د پوښتونکي تر کنټرول لاندې وي.

دا خپله د راجلبولو یو مهارت دی، خو کله چې له دې طریقې او مهارت څخه کار اخلئ نو باید منطقي او متفکرانه پوښتنې وکړئ. خوږ ژبي او هغـه افـراد چې له نورو سره د اړیکو په رامنځته کولو کې قوي دي، له دې مهارت څخـه ګټه اخلي.

۴. په خپله ژبه د وياند د ټولو خبرو یا یوې برخې تکرارول

په واقیعت کې دا وروستی ازمایښت دی چې د وياند د خبرو په لور ستاسـو پاملرنه، او هغوی خبرو ته په پوره ځیرتیا سره غوږ نیول او اورېدل ثـابتوي او د دې ښکارندويي کوي چې تاسو د وياند خبرې په بې غـورۍ او بـې پروایـی سره نه دي اوریدلي، بلکې په پوره غور سره مو د هغه خبرې اوریدلي.

مثلاً: کله چې د یو چا خبرې بشپړې شي، صبر وکړئ او بیا ووایئ ((نـو تـا دا کار وکړی او په پایله کې داسې پیښ شول او بیا دې تصمیم ونیـو چـې داسـې کار ترسره کړې، سمه ده؟)).

یوازې کله چې ویاند ومنله چې هغه څه چې تاسو ویلي د هغه واقعي موخه همدا ده نو کولی شئ د خپل نظر او یا پوښتنو په کولو سره خپلو خبرو ته دوام ورکړئ.

ښځې ولې غوږه اوریدونکې دي؟

په ټوله کې ښځې ښې مثاله اوریدونکې دي، کله چې ښځې خبرې کوي، د هغوی مغزي تصویرونو (MRI) ته پام وکړئ ټول ۷ مغزي مرکزونه یې د خبرو په حال کې دي چې، دغه شمیره بیا په نارینه و کې چې مغزي مرکزونه یې د خبرو په حال کې وي، ۲ ښيي.
ډېری نارینه په ډېرې بې خوندۍ سره د ښځو خبرو ته غوږ نیسي، په ځانګړې توګه کله چې ټلویزون چالان وي. له دې کبله چې نارینه په یو مشخص وخت کې کولی شي خپل حس یو لوري ته متوجه کړي او نه شي کولی چې ټول واوري. مثلاً: نشي کولی چې هم تلویزون ته غوږ ونیسي او هم یو بل چا ته چې خبرې کوي غوږ ونیسي، خو ښځې کولی شي چې په یو وخت خپل دوه حسونه وکاروي، یانې په یو وخت کې د دوه کسانو خبرې اوریدلی شي.
تر ټولو ستره ګناه چې یو نارینه د ښځینه په حق کې کوي هغه دا ده چې کله ښځه خبرې کوي نو نارینه ورته غوږ نه نیسي، په ټولو نارینه و باندې په عصبانیت سره دا تور پور شوی چې وایي: ((ته اصلاً زما خبرو ته هیڅ غوږ نه نیسې)).
یوازې هغه ځواب چې په چټکۍ سره د نارینه مغزو ته رسیږي هغه دادی: ((ولې زه غوږ ورته نیسم)) او دلته ښځې غلې پاتې کیږي، ځکه په دې وخت کې به یې تاسو تر ملا لاسونه تاو کړئ او تري وبه پوښتئ:((ډېره ښه؛ که رښتیا وایئ ما څه ویل؟)) یوازې کله چې سرې وتوانیږي کټ مټ د خپلې

میرمنې خبرې تکرار کړي نو کولی شي چې هغې ته قناعت ورکړي چې، په رښتیا هم د هغې خبرو ته غوږ و.

که غواړئ یو بشپړ راجلبونکی شخص واوسئ نو د دې لپاره باید د ښه اوریدو او غوږ نیولو مهارتونه زده کړئ، په ځانګړې توګه که سړی یاست ((ځکه سړیان په دې برخه کې ډېرې ستونزې لري)) په پیل کې د دې کلیدي مهارت د زده کړې لپاره تر هرڅه لومړی تصمیم او نظم ته اړتیا ده خو د وخت په تیریدو سره به وګورئ چې په ناخبره توګه دا ډول عمل ترسره کوئ او دا ډول سلوک به مو عادت شي.

متفاوت غوږ نیول

متفاوت غوږ نیول یانې په اغیزناکه او ګټوره توګه اورېدل. دا غوږ نیول په هماغه مانا((غوږ دې رایدخوا کړه چې کیسه درته وکړم)) نه ده، دا ډول غوږ نیول له اوریدو ځخه پراخ شی دی. په داسې ډول چې افراد دا ومني، هغه څه چې وایي ستاسو ورته پام دی، او ټوله پاملرنه یې د خبرو د منځپانګې او مانا په لور ده.

د ښه غوږ نیولو په وسیله د نورو د راجلبولو په اړه د ران ترسره شوې تجربه:
ښه مې په یاد دي یو وخت مې په یو ملیمستون کې د خپل ملګري کوربه توب ته کتل، هغه له یو شخص سره په ډېره مینه خبرې کولې چې ما ونه پېژاند، کله چې هغه کس ولاړ نو ملګری مې زما خواته راغی او ویې ویل؛
(تا هغه کس چې ما ورسره خبرې کولې پیژانده؟)) ما ځواب ورکړ نه یې پیژنم: همداسې یې دوام ورکړ(هغه د اشخاصو یو راجلبونکی دی، چې تراوسه پورې یو خوږ ژبی، هوښیار، فصاحت لرونکی ویاند دی، او ته باید له هغه سره بلد شې!).

ما په زړه کې وخندل، ځکه هغه وویل: خوږ ژبی، هوښیا او فصیح)) خو کله مې چې هغه ته کتل نو داسې مالومېده چې دې شخص به یو دوه خبرې کړې

Scanned by CamScanner

وي، متوجه شوم هغه ډېر ښه اوريدونکى دى او په همدې ډول سلوک سره يې خپل مخاطبان راجلب کړي دي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د غوږ نيولو او اوريدلو کتورې لارې و ازمايئ. ښه غوږ وليسئ، صبر وکړئ، منطقي او متفکرانه پوښتنې وکړئ، هغه څه مو چې اوريدلي بيا يې ووايي. ښه غوږ نيول په کور او کارې چاپيريال کې تمرين کړئ، هيڅ وخت د نورو خبرې مه پرې کوئ، پرېږدئ چې خپلې خبرې بشپړې کړي، او په خير سره ورته غوږ وليسئ.

دا تمرين کړئ چې څه ډول کولى شئ دا طريقې او خبرې تر خپل لارښوونو او کنټرول لاندې راولئ، نو پوه به شئ چې څه ډول په وخت او موقع له پوښتنو سره خپل ځوابونه ترلاسه کولى شئ. په ښه غوږ نيولو او دقيقو ځوابو سره کولى شئ په خو شيبو کې له مقابل فرد سره ژوره اړيکه ټينګه کړئ.

شپږم څپرکی

د ښځو راجلبول

ښځه او نارینه کاملا سره توپیر لري: او د دواړو ترمنځ داخلي او ظاهري توپیرونه موجود دي چې داخلي توپیرونه یې تر ظاهري هغو زیات دي.
د راجلبولو یوه لار داده چې ښځې د ځان پېژندنې سره ډېره مینه لري او دا پرې ډېر تاثیر کوي. همدا ډول د ښځو په تصور کې ځان ځایونه یوه بله لار ده، ښځې دا ډول سړیان خوښوي او غواړي چې دا ډول افراد یې تل په خوا کې وي.

د دې لپاره چې تاثیر اچوونکي واوسئ نو تاسو باید پوه شئ چې هغوی څه ډول فکر کوي او څه ډول احساس لري. بیا که تاسو غواړئ چې مینه درسره ولري داسې څه ووایئ او وکړئ چې د هغوی په احساساتو تاثیر وکړي.
د ډېری ښځینه و په ځان او نفس باور د هغو اشخاصو د اړیکو له کیفیت څخه سرچینه اخلي چې د دوی په ژوند کې مهم دي. هغوی د نارینه و په جوتوي چې نور څه کوي او د ظاهري جوړښت او د نورو سلوک ته گوري او د ځان لپاره دا پرتله زیات خپل ظاهري جوړښت او د نورو سلوک ته گوري او د ځان لپاره دا جوتوي چې نور څه کوي او له کوم ډول سلوک څخه کار اخلي.

د ښځو درې اصلي اړتیاوې

د زیاتو ښځو اساسي او مهمې اړتیاوې، مینه، پاملرنه او درناوي دی. هغوی د نورو د علاقې، مهربانۍ اندازې، د افرادو ښکلا او رازدارۍ ته په کتو سره د هغوی په اړه قضاوت کوي. هغوی کولی شي چې د افرادو ترشا خپل زړه کې خپل مخاطب او مینه وال وپېژني.
د ښځو زړونو ته د لار یو مهارت دادی چې ۱۰۰٪ ځان د هغوی د خبرو او شخصیت مینه وال ثابت او ښکاره کړئ او پرته له دې چې په خبرو کې یې خبرې وکړئ او وینا یې پرې کړئ باید خبرو ته یې په پوره غور سره غوږ ونیسئ.

Scanned by CamScanner

لړې خبرې وکړئ او ډېر واورئ

یوې کمیډي هنرمندې ښځې ویلي:(زه چې کله خپل ارواپوه ته لاړه شم، نو له دمې پرته یو ساعت د ځان په اړه خبرې کوم او له دې څخه خوند اخلم، څکه هغه پرته له دې چې خبرې وکړي یوازې زما خبرو ته غوږ نیسي) دا بیخي سمه خبره ده.

بل ځل چې غواړئ له خپلې میرمنې سره خبرې وکړئ نو کله چې د ځان په اړه خبرې کوئ له دې سره باید تاسو د وسوسې په مقابل کې په پریکنده ډول مقاومت وکړئ، تر دې چې که هغه ورځ درته ځومره مهمه پیښه په څمکه پرته وي، بیا هم اجازه ورکړئ چې هغه خبرې وکړي، له هغې څخه یې د ځان، ژوند، مینې او اندېښنو په اړه پوښتنې وکړئ او په پوره چوپتیا او غور سره بیرته خپلو ځوابونو ته غوږ ونیسئ. په دې ډول به هغه تاسو ته د یو مینه ناک او راجلبونکي شخص په سترګه وګوري.

د غوږ نیولو او پوښتنو په تړاو د برایان تجربه

کلونه وړاندې کله مې چې له میرمنې سره خبرې کولې هغې د یوې زړه بووږونکې پېښې په اړه چې ډېره یې ویرولې وه، مالومات راکول. زه د هغې د ناراحتۍ له کبله تر دې اندازې خواشینی شوم چې حالت مې ګډوډه شو، له هغې سره مې غمشریکي وکړه او ومې ویل:((ډېر خواشینی شوم چې پر تاسو دا ډول پیښه شوې)) او رښتیا هم خواشینی وم. د یو څو شیبو لپاره پرته له دې چې څه ووایم کیناستم، او د ارامتیا لپاره مې د هغې دواړه لاسونه په لاس کې ونیول او همدردي مې ورسره وښوده.

د یوې ژورې او له احساسه ډکې اړیکې پیل و، ما په رښتیا هم د هغې د احساساتو په اړه اندیښنه درلوده او هغې دا حس کړې وه. دا تجربه زموږ دواړو ترمنځ د پیوستون، ژورې او مینه ناکې اړیکې سبب شوه.

Scanned by CamScanner

تاثیر منونکي(پذیر) که تاثیر اچوونکي اوسو ؟

کله چې له خپلې میرمنې سره یاست د دې پرځای چې تاسو خبرې وکړئ او وغواړئ چې په خپلو خبرو سره هغه تر تاثیر لاندې راولې، پرېږدئ چې هغه خبرې وکړي او داسې وښایئ چې تاسو یې د خبرو تر اغیز لاندې راوستي یاست. له هغې څخه یې د غوښتنو، هیلو، اندیښنو، تیرو، موخو او مینې په اړه وپوښتنئ او ځوابونه ته یې په داسې ډول غوږ ونیسئ چې ټول فکر او پام مو د هغې په لور دی.

څومره چې ځان علاقه مند او مینه وال وښایئ، او د ځانګړنو، افکارو او عقایدو تر تاثیر لاندې ځان وښایئ نو وبه وینئ چې دا هغه څوک چې اوس تاسو ته د یو راجلبونکي او مینه انسان په سترګه ګوري.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له خپلې میرمنې سره دا تمرین کړئ؛ او بیا له هغې سره په نزاکت، ادب او درناوي سره سلوک وکړئ له هغې څخه یې د ځان په اړه وپوښتئ او ځوابونو ته یې پرته له دې چې خبرې یې پرې کړئ، په ځیر سره غوږ ونیسئ.

مثلاً: ترې وغواړئ چې د ځان په اړه خبرې وکړي، تاسو ورته یوازې غوږ شئ او ویې هڅوئ چې د ځان په اړه ډېر څه ووایي.

دا ځل چې له خپلې میرمنې سره خبرې کوې، هماغه تیر مهارتونه چې وړاندې ذکر شول او تاسو تمرین کړي، وکاروئ. منل، هڅول، د مقابل لوري تصدیق او منښت، له هغې څخه د شخصي او فعالیتونو په اړه وپوښتئ، هغه وکړئ په ځوابونو کې یې داسې ټکي په ګوته کړئ چې په زیاته اندازه تاسو تر تاثیر لاندې راولي! څومره چې ډېر تمرین وکړئ نو د دې سلوک غوره اثار به ووینئ، هغه به تاسو د یو مینه ناک او په زړه پورې انسان په توګه پیداکړي.

Scanned by CamScanner

اووم څپرکی

د نارینه راجلبول

نارینه هم خوښوي چې راجلب شي، که بلد یاست چې څه ډول یې راجلب کړئ نو لکه د موم په څېر به مو لاسته درشي. تجربو ښودلې ښځې هغه نارینه چې د نورو په راجلبولو پسې ګرځي، نه خوښوي. ځکه داسې احساسوي چې یو انګیزه یې د پردې شاته پټه ده،خو له بلې خوا نارینه دې ته پوره چمتو دي چې د ښځو له خوا جلب شي، خو په دې شرط چې د راجلبولو په لارو باندې یې پوه شي.

نارینه مهم او د غوره والي احساس له هغو افرادو څخه چې د دوی د ژوند بریالیتوبونو ته درناوي، کارونه او مقام یې ستایي، په لاس راوړي.

نارینه کوښښ کوي چې ډېر عاید ولري ترڅو د خپل ځان او کورنۍ لپاره لا ډېر امکانات برابر کړي. هر څومره چې په دې کار کې بریالی کیږي، په هغه کچه یې په ځان او نفس باور زیاتیږي. د دوی لپاره دا مهمه نه چې په خپلو کارونو کې څومره بریالي دي. دوی تل د راتلونکي په اړه فکر کوي او په ډېرو کاري بریالیتوبونو پسې ګرځي.

دې ته تیار دي چې خوب ونه کړي خو بریالي واوسي او د دې ځای او موقف لپاره هلې ځلې کوي.

ارواپوهان عقیده لري چې نارینه تل د (له موقیعت څخه د اندېښنې) په حس اخته وي، هغوی تر ډېره په دې اړه اندېښنې کوي وایي داسې ونه شي چې د ټول عمر لاسته راونې مې په یوه ورځ دلاسه ووځي. په تیرو کې چې هرڅومره بریالي پاتې شوي وي، بیا هم په خپلو کارونو کې د بریالیتوبونو په هڅه کې دي ځکه تل د خپل کار په اړه د ناامنۍ احساس کوي او په دې اړه هیڅ وخت ډاډه نه وي.

له همدې کبله د یو نارینه راجلبول ډېره ساده دي، له هغه څخه د خپلو کاري بریالیتوبونو او لاسته راوړنو په اړه وپوښتئ او خوابونو یې ومنئ او

Scanned by CamScanner

ددې ترڅنګ کوم څوابونه چې تاسو تـه درکـوي، هغـه هـم وسـتايئ. داسې سلوک ورسره وکړئ چې ګـواکې تاسـو يـې د بريـاليتوبونو، کـارونو، خبرو او ځوابونو تر تاثير لاندې راغلي ياست، په دې سره به هغه ستاسو په لور راجلب شي.

د يو برياليتوب په تعريف او ستاينه کې د برايان تجربه

کله مې چې څوی پينځه کلن و، يوه ورځ له ښونځي څخه پـه ډېـرې خوشالۍ سره راغی. له هغه مې وپوښتل نن ورځ څنګه وه؟))

هغه په خوشالۍ سره ځواب راکړ ((نن ښوونکي راته وويل چې پـه شـتون دې وياړم)) دغه جمله دده لپاره دومره مهمه وه چې بياځلي يې وويل: ((هغه پـه رښتيا سره په ما وياړي)).

وروسته مې پام شو چې ښوونکي يې غوښتي چې پـه دې جملـې سره د هغـه ټول احساسات مالوم او په پام کې ونيسي او تشويق يې کړي او دا هغـه کـار وو چې تر دې وړاندې هم ما څو ځلي کړی و، ترهغې وروسته مې بچيانو ښـه کارونه ترسره کول؛ هغوی ته مې وويل:((ستاسو په شـتون زه ويـاړم)) او هـر ځل مې ليدل چې د دوی په ځان او نفس باور څومره زياتيږي.

هر کال د يو حرفوي وياند په توګه له زرګونو افرادو سره ملاقـات کـوم. کلـه چې هم څوک راسره د خپلو برياليتوبونو پـه اړه خـبرې کـوي نـو زه دا جملـه کاروم: ((تاسو بايد په ځان ووياړئ)). ټول په ځانګړې توګه نارينه چې کله د يو بريالي شخص د برياليتوبونو له کبله په هغه وياړي، نو بريـالی شـخص د هغه تر تاثير لاندې راځي او هغه ته د يو راجلبونکي او مينـه نـاک انسـان پـه سترګه ګوري.

هغه څه چې نارينه ورته اړتيا لري

هغه وخت يو سړی راجلبولی شئ چې د هغه د نويـو بريـاليتوبونو سـتاينه او درناوی وکړئ.

Scanned by CamScanner

کله چې ښځه نارينه ته مسکا وکړي نو د نارينه په نفس باور زياتيږي او د دې سبب ګرځي چې هغه د ډاډ او خوشالۍ احساس وکړي. د نارينه په ستاينې سره د هغه زړه ګرميږي او دا ددې سبب کيږي چې تاسو د يو هوښيار او زيرک شخص په توګه وپيژني.

کله چې يو ښځه له يو سړي سره د هغه د شغلي برياليتوبونو او لاسته راوړنو په اړه خبرې کوي، نو د يوه ماهر اوريدونکي په توګه بايد د خپلو يادو مهارتونو څخه ګټه واخلي، له دې سره به دا سړی هغه کاملاً د يوې جذبه لرونکې او مينه ناکې ښځې په توګه وپيژني.

خامخا له دې سره مخ شوي ياست چې يوه معمولي او بدرنګه ښځه د يوه ښکلي، ځوان او ښه لباس لرونکي سړي ترڅنګ ناسته وي، نو په دې وخت کې تاسو له ځانه پوښتئ چې دې سړي په دې ښځه کې څه ليدلي چې واده يې ورسره کړی؟)) پوهيږئ ستاسو ځواب څه دی: ((هماغه څه چې هغه ښځې په سړي کې ليدلي)) ياني کله چې ميرمن د خپل خاوند سترګو ته ګوري نو هغه په دې پوهوي چې څومره ورته ارزښتمن او ګران دی.

په حقيقت کې ځان د هغه په سترګو کې يوه تاثير اچوونکې ښځه ثابتوي او سړی يې په وړاندې مقاومت نه شي کولی او په دې سره راجلبيږي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له خاوند وپوښتئ((کارونه څنګه روان دي؟)) کله چې په ځواب ويلو پيل کوي نو په ټوله مانا ځان هغه ته متوجه او وښايي چې د خبرو تمايلات يې لرئ، ځوابونو ته يې په خير سره غوږ شئ چې ګواکې خبرې يې ډېرې په زړه پورې دي، کله چې خپلې خبرې پرې کړي او لنډه دمه اخلي نو په احتمالي ډول تاسو ازمائي چې د هغه د خبرو اوريدو سره مينه لرئ که نه. بيا د بلې پوښتنې په کولو سره خبرو اترو ته دوام ورکړئ.

مثلا: وپوښتئ:((وروسته څه پیښ شول؟)) یا ((بیا تـا څـه وویـل؟)) نـو وبـه گورئ چې دوی خپلې خبرې پیلوی دلته تاسو تـه موقـع پـه لاس درځي چې ځوابونو ته یې په غور سره غوږ ونیسئ. پام مو د هغه پـه لـور واړوئ، کارونه یې وستائئ چې په دې ټولو سره هغه ستاسو په لور تمایلات پیداکوي او تاسو به ورته د یو راجلبونکي شخص په توگه ثابت شئ.

Scanned by CamScanner

اتم څپرکی

له داخل څخه بهر او له بهر څخه د داخل په لور راجلبول

اوس تاسو د نورو د راجلبولو اساسي قواعد او مهارتونه پیژنئ چې څـه ډول د نورو د احساساتو تر تاثیر لاندې ځان ونیسئ او ځان د یو راجلبـونکي شـخص په توګه معرفي کړئ.

اوس به دېته پام وکړو چې ولې نورو راجلبول دومره ګټور دي او راجلبـونکی دا ډول عمل ترسره کوي. له دې وروسته تاسو کولی شـئ د دې مهـارتونو پـه تمرین سره چې د کتاب په تیرو برخو کې بیان شول، خلک راجلب کـړئ او د راجلبولو ټولې طریقې په تیرو فصلونو کې بیان شوې. نو هڅه وکـړئ چـې لـه غوره لارو څخه یې ګټه واخلئ او پخپل کار کې بریالي شئ.

د تناتر(شخص) په هنر کـې د لـوبې لپـاره دوه اصـلي لیـدلوري موجـود دي، امریکایي لیدلوری چې (له داخل څخه بهر په لور راجلبـوول) پـه لـور اشـاره کوي، او اروپایي لیدلوری چې (له بهر څخه داخل په لور راجلبوول) ته اشاره کوي.

امریکایي لیدلوری

پـه دې طریقـه کـې لوبغـاړی پـه شخصـیت جوړونـه پیـل کـوي او دا کـار د ارواپوهنې له مخې کوي ترڅو وکولی شي یو شخصـیت ننـدارې تـه وړانـدې کړي. په دې طریقه کې لوبغاړي د خپل او هغـه شخصـیت چـې ننـدارې تـه وړاندې کیـږي تـرمنځ تشـابهاتو پسـې ګرځـي ترڅـو د هغـه شخصـیت چـې لوبیږي، داخلي ځانګړتیاوې راښکار او په یو انځوریز شخصیت یې بدل کړي. د هغه شخصیت په اړه چې لوبیږي، له داخـل څخـه طبقـه پـه طبقـه څېړنـه کوي؛ ترڅو طبقه په طبقه ښـکاره شي((د دې طریقـې د کمزورتیـا یـو ټکـی دادی چې لوبغـاړي د ځـان ډاډه کولـو لپـاره ډېـر وخـت نیسيـ خـو لـه دې

وروسته بیا هم تضمین نه دی موجود چې نور یې رد کړي او سمه شخصیت جوړونه شوېده)).
د ځان جوړونې په برخه کې هم له داخلي جوړونې څخه بهر جوړونې ته رسیدل له همدې تعریف سره ورته او برابر دی، موږ هڅه کوو چې خپل داخل ته د سلکونو اصلي سرچینو په توګه وګورو او پوه شو چې ولې موږ خبرې او یا هم کوم کار ترسره کوو، په دې طریقه کې زموږ عقیده پر دې ده چې د خپلو داخلي افکارو په بدلون سره کولی شو پخپلو ظاهري سلوکونو کې بدلون راولو، دغه نظریه کله عملي وي او کله نه.

اروپایي لیدلوری

لوبغاړي د شخصیتونو د بیروني سلکونو په رامنځته کولو کې رول لوبوي، هغوی لومړی د یو فرد تګلاره، خبرې کول او سلکونه رابرسیره کوي. وروسته بیا د هغه دروني شخصیت ته په مراجعې سره د هغه سلوک پیژندنې لپاره د روانپوهنې دلایل پیداکوي، او دغه دلایل یو یو د شخص په سلوک کې ځای پر ځای کوي او پراختیا ورکوي.
د ځان جوړونې په صحنه کې هم دا لیدلوری همدا عمل ترسره کوي. یانې موږ د خپلو ظاهري سلوکونو په بدلون سره کولی شو په خپلو دروني او هغو احساساتو چې نور یې زموږ په وړاندې لري تاثیر واچوو.
مثلاً: که په سلوک کې مو خپله خوښي او خواشیني ښکاره کړئ، نو نور به په دې پوه شي چې تاسو رښتیا خوشاله او یا خواشیني یاست. خو اصلي مثبته نتیجه ستاسو په داخل کې ده او دا چې تاسو په داخل کې د خوښۍ یا خواشینۍ احساس لرئ، پخپله به یې پیداکړئ.
دغه کتاب هم له داخل څخه د بهر (از درون به بیرون) په لور په طریقې لیکل شوی (یانې د بیروني او ظاهري سلوک په بدلولو سره کولی شو خپل داخلي احساسات هم بدل کړو) په دې کتاب کې به دېته هم اشاره وشي چې

Scanned by CamScanner

له تیرو ښودل شویو مهارتونو څخه په ګټې اخیستنې سره کولی شو د ظاهري رفتارونو په بدلون کې هغه انځور چې تاسو یې د نورو په وړاندې لرئ، پیدا او کنټرول کړئ. موږ دا امکانات برابرو چې ستاسو داخل(درون) په خپلسري ډول د بیروني سلوک تر تاثیر لاندې بدلون پیداکړي.

Scanned by CamScan

د يو نه تمه کېدونکي بدلون په اړه د ران تجربه

څو کاله وړاندې مې يو ملګرى له ما او ميرمنې څخه د ښښنې غوښتلو لپاره زموږ ليدو ته راغى. هغه پخپل ناوړه نامتعادل روحي سلوک پښيمانه و. هغه تيره شپه ګډوډ خوراک کاو او د مشاهيرو او کيسو په اړه يې ګډې وډې خبرې کولې. هغه له روحي پلوه غيرمنظم او غوسه و، هغه وويل چې اووه کاله کيږي د دې ناروغۍ د درملنې لپاره يو مشهور ارواپوه ته ځي. ميرمنې مې په ناخبرۍ سره وويل: اوه کاله!؟

زما په اند دا ډېر اوږد وخت دى او ستا په ناروغۍ کې يې هيڅ نښې نښانې نه مالوميږي.

ما وپوښتل: ايا د هغه وخت او پيسو په ارزښت چې لګولي دې، دي پوهيږي؟ فکر نه کوې چې شتمني دې بيځايه او لرې غورځوئ؟ ميرمنې راته په غوسه وکتل او ملګري مو خپلو خبرو تـه دوام ورکـړ.((هـو او نـه) زه اوس د خپل سلوک او کارونو په دلايلو باندې پوهيدلى يم، خو سره له دې چې پـه دلايلو يې هم پوه يم خو، له بده مرغه چې بيايې هم د کنټرول وس په ځـان کـې نـه وينم. له همدې کبله نه پوهيږم چې خپلې پيسې او وخـت مـې سـم مصرف کړى او که نه؟)).

هغه همـدا ډول نـاهيلې ناست و، ميرمنـې مـې وويـل: ((تراوسـه دې د بـل ارواپوه په اړه فکر کړى؟ زه له يو رواني ډاکټر سره پيژنم چې د رواني سـلوک او ستونزو باندې پوهيږي غواړئ چې له هغه سره خبرې وکـړئ؟ کېـداى شي هغه له تاسو سره مرسته وکړي.)).

هغه ځواب ورکړ: (شايد، په دې صورت کې خو د لاسه څه نه ورکوم)).

څه وخت تېر شو او موږ د هغه په اړه هيڅ خبر نه درلود. يوه ورځ ماسپښـين يې راسره اړيکه ونيوله، د خبرو په لړ کې پـوه شـوم لـه هغـه ډاکټـر سره يـې اړيکه نيولې چې موږ ورته په ګوته کړى و، اوس څو اونۍ شوي چـې هغـه تـه ځي او په حالت کې يې هم ډېر بدلون راغلى. هغه وويل: (په زړه پوري ټکـي

Scanned by CamScanner

دادی چې نوی ډاکټر زما د ناخوښ سلوک په دلایلو ټینګار نـه کـوي، بلکـې اصلي تمرکز یې په دې ټکي دی چې څـو ډول کـولی شـو دې ډول سلوک تـه بدلون ورکړو، ترڅو زه په متفاوت ډول سلوک وکړم.))

دوه میاشتې وروسته مې یوه ماښام پـه مېلمسـتیا کـې خپـل هماغـه ملګـری ولید. تغیرات یې حیرانونکي و، سلوک یې په بشپړه توګه په خپل کنټرول کې و، نور یې هغه پخوانی سلوک چـې میـز بـه یـې پـه سوک وهـه، د ملګـرو د خواشینۍ سبب به ګرځېده، د هغوی په وړاندې به یې چـې مخالفـت ښـود، ورسره نه وو، په پوره ډول یې پرېښی و؟ اوس له هغه سره خبرې کول یو جلا خوند درلود او ټولو غوښتل چې له دې خوند څخه برخمن شي.

کله یې چې د خپلو تغیراتو په اړه مالومات راکول نو وې ویل:(اوس نه یـوازې دا چې هغه څه مې چې پـه خپـل ځـان (درون) کـې تیریـږي هغـه تـه پـه نـه پاملرنې سره کولی شم خپل سلوک کنټرول کړم، بلکې دغـو تغیراتـو مـې پـه دننه(درون) هم تاثیر کړی دی. نور اندېښمن او خواشینی نه یم، زه اوس پـه دې پوهیږم چې د خپلې اندېښنې او پریشانۍ د له منځه وړلو لپاره لـه کـوم ډول سلوک څخه کار واخلـم او نـه پریـږدم چـې بیـا پـه دروني اندېښـنې او پریشانۍ اخته شم.

پر سلوک باندې تمرکز(تمتیا)

دا کیسه د (له داخل څخه بهر ته) او (له بهر څخه داخل ته) ترمنځ د تـوپیر یو دلیل دی چې زموږ په ورځیني ژوند کې کارول کیږي. په حقیقت کې کـه په دې پوه شئ چې د سلوک دلیل څه دی نو لزوماً په دې مانا نه دی چې څـه ډول کولی شو دې سلوک ته بدلون ورکړو. که تاسو پـه رښـتیا هـم د بـدلون غوښتونکي یاست نو د کارونو د دلیل په اړه لږ اندېښمن اوسئ او ډېر یې پـه څرنګوالي تمرکز وکړئ. په ظاهري سلوک کې د ډېرو تغیراتو رامنځته کېـدل په چټکۍ او اسانه توګه د انسان له داخلي بدلونونو څخه رامنځته کیږي.

Scanned by CamScanner

هر څه زموږ په سلوک او کړنو پورې اړه لري

اوس هغه مثال ته چې په لومړي څپرکي کې و، بیرته ګرځو. فکر وکړئ ایا پخپله جمهور رئیس د مارک سن برن لپاره په زړه پورې و؟ دغه خبر چې مارک یې کوي(د اوږ مهال لپاره هغه په مقابل شخص باندې تمرکز درلود) په یاد راوړئ. د یوې شېبې لپاره د جمهور رئیس سلوک و چې مارک سن برن یې راجلب کړی و، ایا دغه سلوک اکتسابي دی؛ که دغه له داخل څخه روښنايي کوي؟ دېته په نه پاملرنې چې په مغزو کې مو څه ګرځي او تاسو څه ډول فکر کوئ. واقعاً هغه څه چې د قضاوت وړ ګرځي هغه ستاسو سلوک دی، که تاسو داسې سلوک وکړئ چې فکر مو له هر څه څخه ناراضه دی، نو وبه وینئ چې ډېر ژر له هر څه څخه ناراضه کیږئ، او که داسې سلوک وکړئ چې یو مینه ناک او خپلواک یاست، نو ورته حس به ډېر ستاسو په وجود کې راپیدا شي او که د یو خواشیني انسان په توګه سلوک وکړئ نو د خواشینۍ حس به مو په وجود کې را پیدا شي.

خلک چې څه ډول زموږ سلوک او کړنې ویني نو دېته په کتو سره زموږ په اړه قضاوت کوي او خپل غبرګون ښکاره کوي او شاید دا ورته ډېره مهمه نه وي چې زموږ په دننه کې څه تیریږي. زموږ اعمال او کړنې مهمې دي ځکه د همدوئ په اړه قضاوت کیږي، ځکه په اسانه توګه مالوم او زموږ ښکارندويي کوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د خپل دروني احساساتو او افکارو د بدلون په اړه اندېښنه مه کوئ. ځکه دروني بدلونونه د زیاتوالي لپاره وخت ته اړتیا لري او د دې پرځای پخپلو افکارو او سلوک باندې ډېر تمرکز وکړئ. داسې سلوک وکړئ چې نورو ته وښیئ چې له پیل څخه یو راجلبونکی یاست.

یو راجلبونکی شخص په پام کې ونیسئ او له نور سره یې په خبرو اترو کې سلوک په پام کې وکړئ، تاسو هم کوښښ وکړئ چې پخپلو خبرو اترو کې د هماغه شخص په خبر واوسئ.

Scanned by CamScanner

نهم څپرکی

په غور سره د غوږ نیولو مهارت

مرکه کوونکي هغه کوي چې زموږ د خبرو له جذابیت څخه خوند واخلي، خو موږ هم له هغه جذابیت څخه چې د هغوی په خبرو کې موجود دی، خوند اخلو. (فولک گرویل)

دلته یو داسې تمثیلي ټوټه موجود ده چې ستاسو په منځ کې ډېر ورسره بلد دي. دا ټوټه مو تر ډېره د سهارنۍ او ماښام ډوډۍ خوړلو پرمهال اوریدلې او دېته ورته یوه بله:

میرمن: ته اصلاً ماته غوږ نه نیسې!

خاوند: ولې؛ غوږ نیسم!

میرمن: نه؛ غوږ نیسم!

خاوند: درته مې وویل چې غوږ نیسم او ټول پام مې ستا په لور دی!

میرمن: ما وویل چې غوږ نه نیسې!

خاوند: زه کولی شم ټولې هغه خبرې چې تا وکړې، تکرار کړم!

میرمن: زه نه غواړم چې تکرار یې کړې، که چېرې تا غوږ نیولی وای، نو اوس به پوه شوې وې. چټیات مې نه غږول، د خبرو تکرارول مهم نه دي، مهمه داده چې اصلاً ستا پام زما په لور نه وو!

واقعاً له دې خبرو څخه د دې میرمنې موخه څه وه چې((ستا پام زما په لور نه و او غوږ دې نه و نیولی؟) په داسې حال کې چې خاوند کولی شول ٪۱۰۰ د خپلې میرمنې خبرې تکرار کړي خو په دې ټولو سره ونه توانید چې خپله میرمن راضي کړي چې ټول پام یې د هغې په لور دی.

Scanned by CamScanner

نیمګړې توجه

کله چې تاسو اوریدونکي یاست، له نورو سره په اړیکو کې د جاذبې رامنځته کول پوره توجه ته اړتیا لري. ددې لپاره چې تاسو وکولی شئ د ویاند خبرې په یاد راوړئ. دا یوازې د اورېدو د مهارت یوه برخه ده. که حالت مو په داسې ډول وي چې د ویاند خبرو ته په سمه توګه پاملرنه نه کوئ، نو دلته بیا تاسو تر ټولو بد اوریدونکی یاست. که چېرې د ویاند خبرو ته د غوږ نیولو پرمهال ستاسو په سلوک او برخورد داسې نښې نښانې ونه لیدل شي چې ستاسو د بشپړې توجه ښکارندوي وکړي، نو پوه شئ چې تاسو په سمه توګه غوږ نه دی نیولی او متوجه نه یاست او یوازې د کلیمې یوه برخه مو اوریدلې.

کاري یا ټولنیزې اړیکې د ګڼ شمیر عواملو او ځانګړنو پر بنسټ رامنځته کیږي، خو ټولې یې د دې مطلب په کچه مهمې نه دي چې تاسو یې د یو اوریدونکي په توګه ملګري شئ. تاسو یو ښه او متوجه اوریدونکی واوسئ، ستاسو تر ټولو مهمه او ارزښتمنه ځانګړنه ستاسو په اړیکو کې ده، خو څه ډول سلوک وکړو ترڅو دا مالومه کړو چې واقعاً د نورو خبرو ته په پوره کمال او غور سره غوږ نیسو؟

په داسې ډول عمل وکړئ چې ښه اوریدونکي عمل کوي. د ښه غوږ نیولو او توجه نښې نښانې مو باید په سلوک کې ښکاره شي. د بدن حرکات او ژبه مو باید ووایي((زه په پشپړه توګه په هغه څه لپاره چې تاسو یې وایاست، تمرکز لرم او متوجه یم او هر لغات چې بیانوئ، زما لپاره خورا مهم دی).

هغه څوک چې دا ډول غوږ نیسي- نو ښه او ځیرک اوریدونکي نومیږي او څوک چې داسې نه دي(نو بې پروا او بد اوریدونکي) نومیږي.

Scanned by CamScanner

تائیدول او ډاډ ورکول

موږ دوه عواملو (تاییدول او ډاډ ورکول) ته د یو ښه اوریدونکي د سلوک د نښو په سترګه ګورو او دلته ورته اشاره کوو، ښه او هوښیار اوریدونکي د یوه اوریدونکي په توګه د غوږ نیولو پرمهال په خپل سلوک او حرکاتو کې له یو ډول نښو او علایمو څخه کار اخلي او تل د ویاند د منلو، تاییدولو او ډاډ ورکولو په حال کې وي. هوښیا او ښه اوریدونکی په هره شیبه کې د اوریدو په حال کې وي او په داسې ډول په موضوع تمرکز کوي چې ویاند ورسره یو ځانګړی او ښه احساس کوي.

هر څومره چې کیدای شي دا ډېر تمرین کړئ ترڅو ستاسو توجه، تصدیق او منل د ویاند خبرو ته د غوږ نیولو پرمهال ستاسو په سلوک کې راڅرګند او ښکاره شي نو له خورا زیات محبوبیت څخه به برخمن او د یو مینه ناک او علاقه مند انسان په توګه به ښکاره شئ.

د نورو په راجلبلو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل د خبرو اترو پرمهال یاست، کوښښ وکړئ چې د ویاند د تاییدولو او هغه ته د ډاډ ورکولو پرمهال له یو داسې ځانګړي سلوک څخه کار واخلئ چې ګواکې د هغه د خبرو اوریدو لیوال او مینه وال یاست. هغه ته مخامخ کینئ او په خبرو یې زیات تمرکز وکړئ. داسې سلوک وروسره وکړئ چې وروستی ځل دی چې ذهن مو ورسره ګوري. نښې نښانې زده کړئ او په وسیله یې ویاند ته وښیئ چې تاسو یې د خبرو مینه وال یاست او په پوره غوره سره ورته غوږ نیسئ.

Scanned by CamScanner

لسم څپرکی

لومړی نښه : د سترګو اړیکې

یو شیبه دوه اړخیزې خبرې اترې (چې یو قوي اړیکه رامنځته کړې) له سلو خبر اترو څخه چې یوازې ته په کې متکلم یې، ارزښتمنې دي. (ګمنام)

څرنګه پوهیدای شئ چې مخاطبان تاسو ته غوږ نیسي؟ لومړنۍ او مهمه نښه یې د سترګو اړیکې دي، په همدې ساده ګۍ یو څوک چې د خبرو پرمهال تاسو ته نه ګوري، نو اصلاً تاسو ته غوږ نه نیسي. تراوسه مو څو ځلي خپل مخاطب په ځانګړې توګه خپلو بچیانو ته ویلي چې: ((کله چې له تاسره خبرې کوم؛ نو ماته ګوره!)) پوهیږئ څومره څورونکی دی کله چې تاسو خبرې کوئ، او نور درته نه ګوري او برعکس څومره به خوند وکړي چې تاسو خبرې کوئ او مخاطبان درته ګوري؟

د برایان تجربه

دا د برایان یوه کوچنۍ تجربه ده. موږ او تاسو ته د دې لارښوونه کوي چې له یو چاسره د خبرو کولو پرمهال له هغه سره د سترګو اړیکې څومره مهمې دي. په پیل کې په مستقیم ډول څوک چې له تاسو سره خبرې کوي د هغه سترګو ته ګورئ، بیا په تدریجي ډول د خپلو سترګو مسیر ته بدلون ورکړئ او د لاسونو خواو ته یې وګورئ او لږ وخت لپاره همدلته تم شئ.

اخر به غبرګون وښیي، داسې ده لکه د کلام پرلپسې والی مو چې ورته پرې کړی وي، که چېرې تاسو هغه ته ونه ګورئ نو کیدای شي چې هغه په خبرو کې تکنی شي او دا هغه څه چې څو څو ځلي پیښ شوي.

مستقیماً ویاند ته وګورئ

له ویاند سره د سترګو په مستقیمه اړیکه کې یوه رابطه رامنځته کړئ، دا تر ټولو غوره لار ده او دا ښئ چې د ویاند خبرو ته په سمه توګه غوږ یاست او په

Scanned by CamScanner

غوږ سره يې اوري. هر څومره چې د سترګو اړيکه قوي وي په هماغه اندازه دا ښيي چې تاسو د ويناند خبرو ته ښه غوږ نيولی، هوښيار اوريدونکی ياست او هڅه کوئ چې د ويناند په موخه پوه شئ.

د سترګو اړيکه تر کومې اندازې بسنه کوي؟ کله چې تاسو د غوږ نيولو په حال کې ياست، نو په دې حالت کې ستاسو لپاره د ويناند خبرو ته له پاملرنې پرته بل هيڅ شی د اهميت وړ نه دي. که تاسو بل ځای ته وګورئ او يا شيبه په شيبه له هغه څخه سترګې واړوئ ، کيدای شي مقابل لوری يو منفي غبرګون له ځانه وښيي. ځکه هغه داسې فکر کوي چې ((حتماً زه ستړی کوونکی يم هغه نه خوښوي چې ماته غوږ ونيسي)) يا ((اصلاً زما خبرې ورته په زړه پورې نه دي)).

کله چې ستاسو د سترګو اړيکه کمزورې وي، دا په هيڅ ډول مخاطب ته مثبت فکر او انرژي نه شي ليږدولی. د لا راجلبولو لپاره بايد ډېر زيات تمرين وکړئ. که تاسو اوريدونکي ياست، نو وتوانيږئ چې له خپل مخاطب سره د سترګو قوي اړيکه ټينګه کړئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل چې له کوم کس سره خبرې کوئ، له وړاندې تمرين وکړئ چې، چې په هره شيبه کې د ځان موجوديت ثابت کړئ. که غواړئ چې راجلبونکي واوسئ نو په ټولو خبرو کې خپل موجوديت وښيئ، که خبرې مو يوه دقيقه وخت ونيسي او که يو ساعت.

ځان عادت کړئ د نورو خبرو ته د غوږ نيولو پرمهال مستقيماً هغوی ته ګورئ او د سترګو اړيکه رامنځته کړئ، کله چې نور له تاسو سره خبرې کوي نو فکر وکړئ چې په يو مهم کاري او اجتماعي موقيعت کې ياست. کوښښ وکړئ چې د سترګو د اړيکو په وسيله هغوی ته ډاډ ورکړئ چې خبرو ته يې په خير سره غوږ ياست. مستقيماً يې سترګو ته وګورئ، نه د پزې سر، نه

Scanned by CamScanner

تندي او نه هم د ګوتو شاوو ته. پخپل ټول پام سره مو د هغه په کلماتو تمرکز وکړئ، حواس مو راټول کړئ ، یو شی یا څوک مو حواس منحرف نه کړي، د خوړو میز ته پام مه کوئ، پرېږدئ چې ټول پام مو د مخاطب په واک کې واخلي ترهغې چې خبرې یې پای ته ورسیږي.

د سترګو په اړیکه کې د تمرکز مهارت د خپلې کورنۍ له غړو سره په خبرو کولو کې تمرین کړئ، څه وخت وروسته به خپله پوه شئ چې تاسو په یو هوښیار او دقیق اوریدونکي بدل شوي یاست چې د خبرو پرمهال مو ټول پام د مخاطب په لور وي او په بشپړه توګه له خپل مخاطب سره د سترګو اړیکې جوړوئ.

په پیل که به د سترګو په اړیکو کې کمزوري واوسئ خو د مودې په تیریدو سره به تاسو یو تاثیر اچوونکی او د دې کار ماهر وګرځئ او هغه مهارتونه به زده کړئ چې د نورو د راجلبولو لپاره ضروري او مهم دي.

Scanned by CamScanner

يوولسم څپرکی

دويمه نښه: د ليدو د ځای بدلون

دوه کسان دي، چې د اوږدې مودې لپاره يې خبرې کړې او دواړه پوهيږي چې دوه غوږونه او يو خوله لرو، چې لږې خبرې وکړو او ډېر څه واورو. (زنو)

کله چې د غوږ نيولو په حال کې ياست، سربيره پر دې چې د سترګو يوې غوره اړيکې ته اړتيا لرئ، بايد دا هم زده کړئ چې پخپلو ليدو باندې مسلط او واکمن واوسئ. له مودې وروسته به د سترګو په اړيکو جوړولو کې ستاسو مهارتونه او وړتياوې زياتې شي او زده به کړئ چې د سترګو له اړيکو څخه ترلاسه شوی احساس څه ډول کنټرول کړئ او يا د خپل احساس او تسلط سره کولی شئ مخاطب ته وښائئ چې څومره يې خبرو ته غوږ ياست. موږ پر هغه احساس باندې چې د سترګو په اړيکو کې ليږدول شوی؛ د تسلط دغه مهارت (د سترګو د ليدو د ځای بدلون) په نوم يادوو.

د سترګو د ليدو د ځای بدلون څه ته وايي؟

يو ساده او ملايم حرکت دی چې مخاطب ته د خبرو کولو پرمهال ترسره کيږي. که چېرې مخاطب زموږ تر تاثير لاندې راځي او خبرو کې يې اختلال رامنځته کيږي، نو په يو ډول ملايم او ساده حرکت سره کولی شو خپل ليدلوری بدل يا کله په يوه او کله په بله سترګه ورته وګورو. که غواړئ په دغه ملايم حرکت باندې سم پوه شئ نو کله چې تلويزون ګورئ د خپل تلويزون غږ بند کړئ او د پريزنټرانو د سترګو حرکتونو ته پام وکړئ.

د ظاهري غوږ نيولو په مقابل کې واقعي غوږ نيول

احتمالاً تاسو د پورتني قضيې څرنګوالی تجربه کړی. کله کله خلک ستاسو په وړاندې داسې فکر کوي چې ٪۱۰۰ يې د سترګو اړيکې په پام کې نيولي، دا حالت ښيي چې((څراغ روښانه دی خو څوک په کور کې نشته)) دغه خلک

تاسو په سمه توګه نه ګوري او بيخي بې مانا دي او تاسو له شک پرته ورباندې بشپړ باور پيداکوئ. له تاسو او ستاسو له خبرو سره هيڅ مينه او علاقه نه لري، يوازې په ظاهري ډول تاسو ته غوږ دي.

کوم شيان د دې ظاهري او متعجب کتلو لامل ګرځي؟ ځواب: د سترګو د اړيکو د کمښت له کبله دي. ليدونکی شخص تاسو ته په داسې ډول ګوري چې فکر يي په يو ځای کې بند وي او په زړه نا زړه ډول يې سترګې ستاسو په لور نيولې وي خو حواس يې په بل ځای کې وي. که دې حالت ته دوام ورکړي نو کيدای شي ستاسو غوسه او ناراحتي د ځان په وړاندې زياته کړي. او ددې پرځای چې تاسو د ځان په لور راجلب کړي، برعکس په تاسو کې قهر، غوسه او ناخوښي زيږوي.

ليد مو په حرکت راولئ

که غواړئ نور په دې باوري کړئ چې خبرو ته يې په سمه توګه غوږ ياست، نو خپل ليد کې حرکت راولئ. هرڅومره مو چې د ليد حرکتونه زيات وي نو دا ددې ښکارندويي کوي چې تاسو د مخاطب خبرو اترو او وينا ته په سمه توګه او غور سره غوږ ياست.

د ليد لږ حرکات د بې توجهيی او نه پاملرنې ښکارندويي کوي.

د راس پرت د جمهور رئيس د کانديدو ټول شواهد د (د سترګو د فعاليت نه شتون= په بحث کې نه ګډون) و.

هر وخت به مو چې هغه په تلويزون کې ليده، د خبرو کولو او غوږ نيولو په دواړو حالاتو کې به يې سترګو ډېر لږ حرکت کاوو، سترګو ته يې رپ هم نه ورکاوه، او داسې ښکاريده چې نه يې په سمه توګه خپلو خبرو ته غوږ نيو او نه يې هم خلکو ته پاملرنه کوله.

Scanned by CamScanner

دا هغه نښې دي چې ښه او غوره اوریدونکي ورڅخه کار اخلي ترڅو مخاطب ته وايي: «« زه په بشپړه توګه ستاسو پر موضوع تمرکز لرم»» دغه ظاهري او ساده نښه په بحث کې ستاسو د مشارکت او پاملرنې د اندازې ښکارندويي کوي.

Scanned by CamScanner

ديارلسم څپرکی

څلورمه ننبه: د سر خوځول

تر تولو خوندورې خبرې اترې هغه دي چې غرور، سيالي او تکبر په کې موجود نه وي، خو په ارامې سره يکې باور، احساسات او نظريات تبادله شي. (ساموتل جانسون)

د غوږ نيولو پرمهال يو بل ګټور مهارت د سر خوځول دي چې د مخاطب د راجلبولو سبب ګرځي، ځيني افراد د غوږ نيولو پرمهال په فطري او غريزه‌يي ډول خپل سره خوځوي او ځينې بيا بيخي خپل سر نه خوځوي. که د غوږ نيول پرمهال د مختلفو افرادو غبرګونونو ته ځير شئ نو وبه وينئ چې د سر خوځول د ويناوال په خبرو تاثير اچوونکی او د هغه د خبرو تاييد دی، او په اوريدونکي کې ددې عمل کمښت د راجلبولو د کموالي سبب ګرځي.

د غوږ نيولو په مهارتونو کې د« سر خوځول» په زياتولو کې د ران تجربه

يوه ورځ د تلويزون خبريال د مرکې لپاره زما کور ته راغی. هغه او کامره‌مين (فلم اخيستونکی) يې ددې لپاره چې نوري دستګاوې ولګوي، زما تول دفتر ونيو، موږ لږ خبرې وکړې او هغه د هغو پوښتنو په اړه چې له ما پوښتونکی و، توضيحات راکړل بيا مرکه پيل شوه.

همدا ډول چې مو خبرې کولې نو پام مې شو چې فلم اخيستونکي خپله کامره زما په لور جوړه کړه او يوازې زما عکاسي کوي او د خپل خبريال يو انځور هم نه اخلي. ما له ځان سره فکر وکړ((که دا همداسې دوام پيداکړې نو په دې مرکه او خبرو اترو کې به يوازې زه وليدل شم او د خبريال يوازې غږ به کې اوريدل کيږي او بس)) دا حالت زما لپاره په زړه پورې نه و،

کله مو چې مرکه پای ته ورسيده نو خبريال خپل کامره مين ته وويل چې اوس زما د حرکاتو عکاسي وکړه. ما کتل، خو د ځيرتيا له مخې وپوښتل((ولې تاسو خپل حرکات مو له ثبت او ويډيو څخه په جلا توګه عکاسي کوئ؟)

هغه ځواب راکړ((موږ غوښتل چې دا راپور ستاسو په دفتر کې ثبت شي او له بل پلوه موږ دلته دوه کامرو ته اړتیا درلوده خو له بده مرغه چې له موږ سره یوه وه، موږ دغه جلا اخیستل شوي انځورونه د سمولو او مونتاژ پرمهال له ویډیو او نورو انځورونو سره یو ځای کوو،(زه لاتراوسه ګنکس وم چې هغه دوام ورکړ((که ونه شو کولی چې د دواړو خواو حرکات په یو وخت کې ثبت کړو نو له دې پرته بل انتخاب نشو کولی چې د جلا ثبت او د سمون پرمهال د یوځای کولو پرته بله لار انتخاب کړو.)) او په خندا سره یې وویل: موږ دا غبرګونونه(د سر خوځولو) په نوم یادوو. ما وویل((دا خو جوړ شوي او مصنوعي دي، طبیعي به ښکاره نه شي)) هغه په مسکا سره ځواب راکړ((که ښه ترسره نه شي حق له تاسو سره دی خو تاسو ته ډاډ درکوم چې دا به دومره ښکلی جوړ شي چې ټول لیدونکي فکر وکړي چې طبیعي دي او اصلاً د مصنوعي فکر به هم ورسره نه وي.

اقرار: کله مې چې مرکه ولیدله نو ډېر خوښ شوم او له ځان سره مې وویل چې څومره واقعي او طبیعي ښکاري.

د سر خوځولو لپاره درې طریقې

سرخوځول د دې ښکارندويي کوي چې تاسو په ژوره توګه د غوږ نیولو په حال کې یاست او د فرد خبرو په وړاندې څه احساس او فکر کوئ. اصولاً د غوږ نیولو پرمهال د سر خوځول د ویناوال خبرو ته پاملرنه او تایید او لویه نښه ده، د سر خوځولو لپاره درې متفاوتې طریقې موجودې دي. ارام، لږ تند او ډېر تند درې حالتونه دي.

له دې درې واړو طریقو څخه هره یوه ځانته ځانګړې مانا لري او ډېرې وګړي يې مانا تشخیصوي.

لومړی حالت: په ارامۍ سره خوځول په دې مانا چې زه مو خبرې څارم او په اړه یې فکر کوم)) د سر ارام خوځول لزوماً په دې مانا چې ستاسو بریا د ویناوال له خبرو سره نه ده.
دویم حالت: دا حالت له لومړي حالت څخه لږ تند دی او په دې مانا چې هو، سمه ده زه درسره همغږی یم)
دریم حالت: په دې حالت کې د سر خوځول تند او چټک دی، او مخاطب ته وايي((هو زه همغږی یم او هغه څه چې اورم، زما لپاره ډېر په زړه پورې او حیرانونکي دي.))

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د غوږ نیولو پرمهال د سر خوځول په واقعیت کې ستاسو له خوا مثبتې نښې دي چې مخاطب ته لیږدول کیږي چې ستاسو د ملګرتیا او هوښیارتیا ضمانت کوي. د سر خوځول د نورو د راجلبولو لپاره مهم او ګټور عامل بلل کیږي.
د خبرو کولو پرمهال د سرخوځول، تاید او یو شمیر نور سلوکونه تمرین او پخپل ځان کې ورته وده ورکړئ، کله چې مو غوږ نیولو پرمهال د ویناوال د خبرو تایید لپاره د سر خوځول له یاده وځي؛ نو کیدای شي دا د ویناوال د پریشانۍ او ناراحتۍ سبب شي.

Scanned by CamScanner

څوارلسم څپرکی

پینځمه نښه: د بدن ژبه(Body language)

په یاد ولرئ، چې کله هم له نورو سره خبرې اترې کوئ نو تاسو د نورو د خبرو په پرتله له خپلو خبرو سره ډېره مینه لرئ. (اندرواس. رون)

کله چې ناست یاست، ستاسو د ناستې طرز او طریقه کولی شي مخاطب ته ستاسو یو ډول منفي او مثبتې نښې ولیږدوي چې ستاسو د علاقې او عدم علاقې ښکارندويي کوي. کله چې سمه ډېره ووهئ او یا هم ځان لږ څه د مخاطب په لور کوږ کړئ، د خپل بدن له داسې حالت سره تاسو مخاطب ته وایاست چې (ستاسو خبرې زما لپاره ډېرې په زړه پورې دي او یو عجیب مقناطیسي ځواک په وسیله ستاسو او ستاسو د خبرو په لور راکاږل کیږم)).

کله چې په بې حوصله‌گۍ او بې حالۍ سره ناست یاست او یا په بل لور کوږ شوي یاست په داسې ډول چې له مخاطب څخه لیرې یاست په دې مانا ده چې هغه ته وایئ(ستړی کوونکی دی، حوصله مې پای ته ورسیده، ستاسو د خبرو اوریدو پرځای مې کولی شوای خپل یو بل مهم کار ترسره کړم).

هر څه په پام کې نیول کیږي

د تجربو پر بنسټ له یو قانون سره سم کوښښ وکړئ چې ځان مو د ویاند په لور متمایل کړئ او د هغه په لور کوږ شئ. که تکیه وهئ نو کوښښ وکړئ چې د مخاطب په لور یې ووهئ او ځان ډاډه کړئ چې متې او لاسونه مو سره نه دي تړل شوي او د خبرو پرمهال د ډېر ټینګار او تایید لپاره له خپلو لاسونو کار واخلئ. په همدې سره تاسو کولی شئ چې په ورین تندي، او خوږې ژبې سره د هغوی په ذهن کې د یو هوښیار انسان په توګه انځور شئ.

کله چې ولاړ یاست، دا مهمه ده چې د خپل او مخاطبانو ترمنځ مو واټن کنټرول کړئ. ددې لپاره چې یو مناسب واټن تشخیص کړئ، د هغو کسانو

عکس العمل چې یا لـه تاسـو څخـه لیـرې دي او یـا هـم درسره ښـه نـږدې، وڅارئ.

بیا هغه څه مو چې د ولاړو کسانو له سلوک او واټـن څخـه زده کـړي، پخپـل سلوک کې عملي کړئ. که څوک غواړي چې تاسو تـه ډېـر در نـږدې شي نـو تاسو له هغه څخه ډېره فاصله اخیستې او کـه څـوک غواړي لـه تاسـو واټـن واخلي نو پوه شئ چې تاسو ورته ځان ډېر نږدې کړی دی او د هغـو د ارامتیـا او راحتۍ پر حریم مو تیري کړی دی.

د اړیکو دایرې

درې مرکزه دایرې په پام کې ونیسئ چې، د درې واړو عمـومي مرکـز تاسـو پخپله یاست. په لومړۍ دایره کې له نورو څخه ستاسو واټـن دوه گامـه دی، دا دایـره پـه واقیعـت کـې ستاسـو شخصـي او صـمیمانه اړیکـې دي،کـوم خصوصي حریم مو چې، د خپلې کورنۍ غړو لپاره ځانگړی کـړی، کـه شـغلي اړیکو او اجتماعي بلدتیاوو کې له نورو سره دا ډول واټن واخلئ په یـاد ولـرئ دا په دې مانا ده چې د هغوی په خصوصي حریم مو تیری کړی او له دې سره به فرد د ناراحتۍ احساس وکړي. په دې حالت کې د شخص عکس العمل په داسې ډول وي لکه له کوم تهدیدونکي او وحشتناک انسان سره چـې مخـامخ شوی وي.

په دویمه دایره کې د خبرو پرمهال ستاسو او د مقابل شخص تـرمنځ واټـن د دوو او شپږو گامونو ترمنځ دی. دغه واټن د اجتماعي او کاري راوبطـو لپـاره ډېر مناسب دی، که غواړئ چې مقابل لوری په ناسته یا ولاړېدا راجلب کـړئ نو دغه واټن په پام کې ونیسئ، نه لرې او نه نږدې.

په دریمه دایره کې ستاسو او مقابل لوري ترمنځ د اتوو او لسو گامونو تـرمنځ دی، دا په واقعیت کې ستاسو د امن واټن دی چې ستاسو او مقابل له لوري د احتیاط لپاره کارول کیـږي د واټـن د نـږدې کولـو لپـاره د مقابـل لـوري هـر

Scanned by CamScanner

ناڅاپي حرکت په حقیقت کې د خطر او ګواښ یو زنګ دی او تاسو تـه وایـي په ځان پام کوه!.

د بدن د غړو په خوزولو له نور سره خبرې وکړئ.

د خبرو په لړ کې که ولاړ یاست یا ناست، که وغـواړئ چـې مخاطـب پـه دې پوه کړئ چې«« زه ستا د خبرو په اړه فکر کوم او زده کوم یې همدا ډول زما لپاره په زړه پورې هم دي))نو ځان مو لږ د مخاطب په لور کوږ کړئ او هغـه ته مایل کینئ او یا پریږدئ چې په ارامۍ سره هغه ته نږدې شئ، خو پـام مـو وي چې د هغه خصوصي حریم او د امن او ارامـۍ دایـرې تـه داخـل نشـئ او مناسب واټن په پام کې ونیسئ کله چې له اندازې زیات نورو ته نږدې کیږئ هغو په شا ځي، ځکه احساسوي چې تاسو یې حریم ته داخل شوي یاست.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته چې له چا سره خبرې کوئ د هغوی په لور ځان متمایـل کـړئ او لږ یې په لوري کوږ شئ او ټول حواس مو ورته متوجه کړئ.

که ناست یاست، نو ځان مو د مخاطب په لور کوږ کړئ یا په داسې ډول تکیه وکړئ او ګمان وکړئ چې ټولې خبرې یې په ځیرتیا سره اورئ، د هغه سـترګو او خولې ته وګورئ، سترګې مو د هغـه پـه سـترګو کـې وګرځـوئ، او کوښـښ وکړئ چې ځان ورته لږ وړاندې کړئ، نه دا چې غلي کینئ یا په بل لـور ځـان کوږ کړئ. که ناست یاست نو مخامخ ورته کینئ په داسې حال کې چې پښې او لاسونه مو د هغه په لور اشاره وکړي.

که ولاړ یاست نو د ځان او مخاطب شخص ترمنځ مناسب واټن پـه پـام کـې ونیسئ، مستقیماً مخامخ ورته ودریږئ خو له دوو څخه تر څلور ګامونو پورې واټن وساتئ او وزن مو لکه په پښـه چـې تـوپ کیـږدئ، فشـار ورکـړئ. دغـه حرکت باید په تدریج سره رامنځته شي ترڅـو مخاطـب احسـاس کـړي چـې

تاسو بې د خبرو لیوال او مینه وال یاست. په یاد ولرئ او ځان سره یې تکرار کړئ: ((خپله مثبته انرژي مو مقابل لوري او مخې ته ولیږدوئ))

تل مو خپل بدن د مخاطب په لور مایل کړئ او لاسونه مو خلاص کړئ او د خبرو کولو پرمهال مو له لاسونو څخه د ډاډ لپاره ګټه واخلئ.

که څوک مهم او د توجیې وړ مطلب بیانوي لږ یې په لور کوږ شئ. که یو خوندور او مبهم مطلب باندې خبرې کوي، لږ شاته لاړ شئ او که ومو غوښتل نو یو ډول د شور او ورخطایي احساس هم وښیئ بیرته خپل لومړني حالت ته لاړ شئ او کوږ شئ.

دغه ټول پیشنهادي حرکات ددې ښکارندویي کوي چې تاسو د نورو د خبرو لیواله شوي یاست او دا په مخاطبانو کې یو ډول غوره احساس رازیږوي او په پایله کې تاسو ته د یو مینه ناک او راجلبونکي انسان په سترګه ګوري.

Scanned by CamScanner

پینځلسم څپرکی

شپږمه نښه: د بدن د حرکاتویو شمېر منفي تاثيرات

ملګرتیا: یو دوه اړخیزه څواکمنه لیوالتیا ده چې، د دواړو ترمنځ د خوښۍ او خوشالۍ د زیاتوالي سبب ګرځي. (استاش باجل)

هماغه ډول چې د بدن او د بدن د ژبې له مثبتو تاثیراتو څخه خبر یاست نو مهمه ده چې، په مخاطب باندې د منفي تاثیراتو په اړه هم ځان خبر کړئ. هغه سلوکونه دي چې، د بې پروا اوریدونکو له خوا کیږي. په واقیعت کې د دې لامل کیږي چې د منفي تاثیراتو او نښو په نوم وپیژندل شي او په ویناوال یو خواشینونکی تاثیر واچوي.

کله کله د دې امکان هم شته چې تاسو یو ډول کینئ یا یو داسې ځانګړی حرکت وکړئ چې په مخاطب باندې منفي تاثیر وکړي، نو له دې وروسته باید له ټولو هغه حرکتونو څخه چې زموږ د راجلبولو په لار کې خنډ او شخصیت مو تر پوښتنې لاندې راولي، ځان وساتو او له هر کار وړاندې څو ځلي فکر وکړو.

د کم تجربه اوریدونکو یوه تیروتنه ده چې د غوږ نیولو پرمهال د دې پر ځای چې خپل بدن د مخاطب په لور کوږ کړي برعکس خپل سر بل لور ته اړوي او دغه سر ګرځول د دې ښکارندیي کوي چې دی په ټوله مانا د ویناوال خبرو ته غوږ نه دی ایښی او یوازې دا په ظاهري ډول دا څرګندوی چې خپل مخاطب ته مو غوږ نیولی او خبرې یې په غور سره اوري.

بل ډول اوریدونکی د کیناستو پر مهال خپل زنګون او پښې په داسې ډول ږدي چې د ویاند په لور نه وي او په پایله کې مالومیږي چې د مقابل لوري خبرو ته یې غوږ نه دی ایښی او په وړاندې یې له بې توجهۍ څخه کار اخلي.

بله منفي نښه چې د راجلبولو هر ډول چانس له منځه وړي هغه په صندلۍ کې په داسې ډول کیناستل دي چې گمان کیږي ټول بدن مو د صندلۍ شاته پټ دی او په بشپړه توگه مو له مخاطب څخه واټن اخیستی او لیرې یاست. د دې طریقې او کار د مخنیوي لپاره چې له مخاطب څخه ستاسو مخ راگرځوي او د هغه خبرې درته بې ارزښته ثابتوي، هغه په صندلۍ کې په صاف او مستقیم ډول کیناستل دي او نه پرېږدي چې شا مو صندلۍ لمس کړي.

د ډېرو خلکو بله تیروتنه داده چې، د غوږ نیولو پرمهال خپلې متې سر نښلوي او په اصطلاح خپل لاسونه په سینه ږدي، او دا ډول حرکت په دې مانا دی چې، گواکې تاسو د ویناوال د خبرو مخالف یاست. او د بندیدو غوښتونکي یاست، نو د خبرو کولو پرمهال ځان ډاډه کړئ چې، لاس په سینه نه یاست او له دې عمل څخه د لاس اخیستو لپاره ځان په خلکو کې راجلبونکی، مینه‌ناک او علاقه مند ثابت کړئ.

د نورو سلوک ته ځیر شئ کله چې تاسو داسې خواشیني کوونکي او منفي سلوک وینئ، په واقعیت کې تاسو منفي نښې پیداکوئ چې تاسو ته وایي: هغه څه چې وایي د اوریدونکو لپاره هیڅ په زړه پورې نه دي اویا هم ستاسو له خبرو سره په بشپړه توگه مخالفت لري.

په خصوصي اړیکو کې په ځانگړې توگه په کورنیو کې دغه منفي او متضادې نښې د دې ښکارندویي کوي چې دوی نورې خاصې مسئلې لري او تر هر هغه وخته یې چې دا مسئله نه وي حل کړې، نه شي کولی چې تاسو او ستاسو خبرو ته غوږ ونیسي.

د لاس‌انجلس پوهنتون استاد ډاکټر البرت مهرابیان کلونه وړاندې د مخامخ اړیکو په اړه ټوله‌ایز او تاثیر اچوونکې څېړنې ترسره کړې. دا څېړنې وایي: په مخامخ خبرو کې ستاسو د بدن ژبه ٥٥٪ ، ستاسو غږ او حالت ٣٨٪ او یوازې ٧٪ مو کلمات چې غواړئ یو مطلب ووایئ لیږودي. د تعجب وړ ده چې نور

Scanned by CamScanner

څنګه دومره ژر او په راحتۍ سره ستاسو دبدن په ژبه پوهیږي او کولی شي نتیجه ګیري او قضاوت وکړي؟ له همدې کبله تاسو بايد تل د خپل بدن د ژبې او غیرکلامي ارتباط ساتنه وکړئ.

په زړه پورې ده چې ښځینه د خپل بدن د حرکاتو او ژبې په نسبت ډېر حساسیت لري. څېړنې ښيي چې ښځې په یوه غونډه یا محفل کې تر راتګ لس دقیقې وروسته په ټولو خلکو سترګې ګرځوي او هر یو په خاص ډول تر سترګو لاندې تیروي په داسې حال کې چې نارینه به هم په هماغه غونډه کې وي خو ساعتونه به وربانديې تیر شي خو شاوخوا خلکو ته به یې هیڅ پام نه کیږي.

کله کله هم یو شمیر وګړي د خپلې راحتۍ لپاره لاسونه راټولوي، خو کله چې له نورو سره یوو نو دا مهال خپلو ټولو حرکاتو ته چې په وسیله یې مطلب نورو ته لیږدوو له هغه څه څخه چې په مخاطب باندې منفي تاثیر اچوي، بايد ځان وژغورو. کله چې له نورو سره په اړیکه کې یاست او غواړئ چې یو پر نورو د تاثیر څخه ځان خبر کړئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلاې

د خپل بدن په ژبې سره د کور او چاپیریال کارونو ته په خیر سره پام وکړئ. په دې ډاډه شئ چې ستاسو د ناستې پاستې طریقه پر نورو څه ډول اغیز اچوي. مثبت او منفي یې په ګوته کړئ، دا په خبرو اترو کې ستاسو د مشارکت او علاقې ښکارندويي کوي. د نورو د بدن ژبې او د هغه پیغام ځرنګوالی چې تاسو ته یې در اوروي خیر شئ. د تلویزون غږ بند کړئ او هڅه وکړئ چې د لوبغاړو په بدني حرکاتو او سلوکونو، هغه څه چې دوی یې په اړه فکر کوي او غواړي ووايي، پوه شئ.

Scanned by CamScanner

شپاړلسم څپرکی

تائیدونکي او ډاډ بښونکي غږونه

ملګرتیا: *ملګرتیا د ژوند خوښۍ او نیکمرغۍ دوه برابره کوي، غم او غوسه سره ویشي.* (فرانسیس بیکن)

که پام مو وي نو هغه څوک ښه اوریدونکي دي چې تل له «امم، اوه، اه، او ورته نورو غږونو څخه د ویناوال د خبرو د تایید او ډاډ لپاره کار اخلي. دا هماغه غږونه دي چې موږ ورته ډاډ بښوونکي غږونه وایوو، دغه غږونه ویناوال ته د مخاطب د پاملرنې بشپړه ښکارندویي کوي او ویناوال دا ډول مخاطب ژر تشخیصوي. له غږونو څخه کار اخیستل ستاسو د راجلبولو ضریب ته د یو اوریدونکي په توګه زیاتوالی ورکوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلاې

کله چې د نورو خبرو ته غوږ نیسئ نو له ډاډ بښوونکو غږونو څخه کار واخلئ. پریږدئ چې غریزه مو د دې ډول غږونو د استعمال په وخت او ځای کې لارښوونه وکړي.

د ډاډ بښوونکو کلماتو کارول د سترګو د اړیکو جوړولو، د سر خوځولو او ورته نورو حرکاتو سره یوځای کړئ. کله چې دا ټول سر یوځای شي، ویناوال چې کله خبرې کوي نو د دې حرکاتو په وسیله کولی شو د خپلې توجه پیغام ورته ولیږو، که ویناوال ستاسو په تایید سره په خپلو خبرو کې له ځانه ډېر احساسات وښیي نو تاسو هم په جار سره تاییدونکي او ډاډ بښونکي کلمات په کار یوسئ تر څو چې د خپلې علاقې او مینې شدت د هغه د خبرو په نسبت منعکس کړئ.

Scanned by CamS

اوولسم څپرکی

اتمه نښه: ډاډ ښښونکي کلمات او غږونه

د نورو د راجلبولو لپاره له ډاډ ښښوونکو کلماتو او غږونو څخه ګټه اخیستل ډېره اړینه ده، خو که دغه غږونه له تاییدونکو او ډاډ ښښونکو کلماتـو سره یو ځای شي، تاثیر به یې دوه برابره شي. د سترګو اړیکې، ځـای پرځـای کتـل، د بدن راټیټول، د سر خوځول او کړول ټول په نورو باندې خورا تـاثیر اچـوونکي دي، خو که دا له ډاډښښوونکو کلماتو او غږونو سره ملګري شي ورسره به تاسو هم یو راجلبونکی او خوږ ژبی فرد شئ.

د ډاډ ښښونکو کلماتـو او الفـاظو لـومړی ډول ((عبـارات او محافظـه کارانـه لغات) له دې کبله د محافظه کارانه لغاتونو او عباراتو په نـوم یـادیږي چې لزوماً هغه څه چې ویل شوي، ستاسو موافقت او تایید نه ښیي.

لغاتونه لکه((پوهیږم))،((واقعاً))یا(ښه خو داسې)) مخاطـب تـه ډاډ ورکـوي چې تاسو یې خبرو ته په سمه توګه غوږ نیولی خو ناپیئلي یاست.

عبارات او محافظه کارانه لغات په ورځیني او عادي ژوند کې کارول کیږي. په غیر رسمي میلمستیاو او اجتماعي رویدادونو کـې دا کلـمات تـر انـدازې زیات په بحثونو او خبرو اترو کې کارول کیږي. کله چې په بشـپړه توګـه په بحث کې ښکیل شوئ او هغه څه چې ویل شوي خپل موافقت ورسره وښیئ.

که له « هو»، « له شک پرته» ، «کاملاً مې خوښه ده»، « پـه اصـلي ټکـي پـه سمه توګه لاس ایښي» او ورته نورو کلماتو څخه کار اخلئ نو پـه دې صـورت کې تاسو د هغه څه چې ویل شوي، ملاتړ او پلوی کړی دی.

خو تر دې وړاندې چې په دې کلماتو سره د ویناوال خبرې تایید کړئ لومړی په دې ځان ډاډه کـړئ هغـه څـه چـې وویـل شـول ورسره همغـږي او موافق یاست.

د کلماتو د بیان پرمهال ستاسو د غږ درجه په هماغه اندازه ارزښت لري، په کومه چې له کلماتو څخه کار اخلئ. په مخاطب باندې د غږ درجه ډېره تاثیر

اچوونکې ده، خامخا له داسې حالت سره مخ شوي یاست چې درته وویل شي يو توری په لوړ غږ سره ووایه او مقابل لوری هم غلط پوه شوي وي، او غوسه شي، په داسې حال کې چې ستاسو موخه بدي نه وه، خو ستاسو د غږ درجه داسې شوه چې ستاسو ترمنځ يې غلط فهمي رامنځته کړې. نو کله چې هم تاسو غواړئ څه ووايئ، تر ډېره هڅه وکړئ چې د خپل غږ جګوالی او ټيټوالی په پام ونيسئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسې کړنلارې

په ورځينو خبرو اترو کې کلامي او غږيز تصديق او تاييد په کار يوسئ. په ځانګړې توګه په ټليفوني اړيکو کې، کله چې غواړئ وښيئ چې په بحث بوخت ياست خو په عين وخت کې خپل ناپنيلتوب وښايئ او خپله همغږي او موافقت څرګند کړئ، تر ډېره له عباراتو، ډاډ ښوونکو او تصديق کوونکو کلماتو څخه کار واخلئ ترڅو تاسو د ويناوال د خبرو علاقه مند او ملاتړ وښيي.

اتلسم څپرکی

له ملګرو سره د راجلبولو تمرين

دا به مو خامخا اوريدلي وي چې،«« له ډېر تمرين څخه ډېر مهارتونه په لاس راځي»». په واقيعت کې له تيروتنو ډک تمرينات چې انسان پوهـوي، تاسو بايد ډېرې تيروتنې وکړئ او په څو ځـلي د ناکـامۍ او مـاتې احساس وکړئ ترڅو وکولی شئ پـه لازم ډول پـوه او زده کـړه وکـړئ. پـه ځـانګړې توګـه د راجلبولو د مهارت او محبوبيت په اړه يو قانون دی چې،«« هر ارزښتمن کار چې ترسره کوو په پيل کې دومره ارزښتمن نه بريښي»».

د راجلبولو او محبوبيت د اندازې د زياتوالي لپـاره بايـد خپـل ټـول ارتبـاطي مهارتونه يوځای وکاروو، له يـو ملګـري څخـه مرسـته وغـواړئ ترڅـو تمـرين ورسره وکړئ، هغه ته د يو سوک وهونکي سيال په سترګه وګورئ، چـې کـولی شي اصلي رينـګ تـه لـه ننوتـو وړانـدې چـې ستاسـو لپـاره دا رينـګ هماغـه اجتماعي او کاري روابط دی، له هغه سره تمرين وکړئ. دغه تمـرين ستاسـو دواړو لپاره ګټور دی.

ملګرو ته موضوع پـه سـمه توګـه روښـانه او توضـيح کـړئ، د غـوږ نيولـو د مهارتونو او د يو ښه اوريدونکي د غبرګـون او همـدا ډول د نـورو د راجلبولـو مهارتونه په پام کې نيول.

د تمرين په حالت کې داسې اوسئ لکه چې همدا حال يو له بل سره د ټهـوې ښنلو په حالت کې ياست چې په ټوله مانا تاسو ته مخامخ کينـي او پرتـه لـه هغه د خبرو په وړاندې خپل اوريدونکي عکس العملونه وښيئ. بيـا لـه هغـه وروسته چې په خبرو کولو پيل وکـړي او تاسـو بـۀ يـوازې د توجه اندازې ښکارندويي کوي. وپوښتئ چې ستاسو غبرګون څنګه و؟ هغه خپلو خبرو ته ستاسو د پاملرنې او

د نورو په راجلبولو کې ستاسې کړنلارې

له ملګري مو مرسته وغواړئ چې د سترګو د اړیکو په ایجادولو، د لید د ځای بدلون، د سر کـږه ول، د بـدن خملـول، د سر خـوروول او لـه غږونـو او داډبښوونکو کلماتو څخه په ګټې اخیستنې سره چې هغه پرې خبرې کوي، قانع کړئ. چې هغه ته مو پام او خبرو ته مو غوږ نیولی و. دغه ټول مهارتونه یوځای او په یو وخت کې وکاروئ. لک(لومړی: د سترګو اړیکې، د لید مسیر، د سر خوروولو او کږول؛ دویم: له ډاډ بښوونکو کلماتو ګټه اخیستل. دریم: د مخاطب په لور د ځان کږول).

امکان لري د دې هر یوه مهارت د تمرین لپاره مو ډېرې غونډې تیرې کړې وي، خو په جلا ډول د هر یوه کارول به تاسو کنګس او ګیچ کړي نو د غوږ نیولو پرمهال ټول مهارتونه په یوځایي توګه په کار یوسئ.

له درې یا څلور دقیقو وروسته مو له ملګري څخه وپوښتئ چې څه ډول وئ؟

ایا داسې په ټولو حالاتو کې د غوږ نیولو په حالت کې ښکاریدم؟

ستاسو په اند په ټولو حالاتو کې مې شتون حس کیده؟

احساس دې کړ چې ټول پام مې ستا د خبرو په لور و؟

ایا مشخصه وه چې تاته مې پام و؟

که د ملګري ځواب مو په داسې ډول و چې تاسو تـرې راضي نـه وئ او ځانتـه مو ډېره تمه وه، بیا تمرین وکړئ، ترڅو د اوریدو مهارت تـه مـو پـه دې ډول وده ورکړئ، چې له هرچاسره ملاقات وکړئ نو باید هغه په دې قانع کړئ چې تاسو یو ښه اوریدونکی یاست او په ټوله مانا مو د هغه خبرو ته غوږ نیولی و، یا له دې سلوک سره د دې سبب شئ چې فرد د ځان په وړاندې ښه احساس پیداکړي. په نورو کې د خوښۍ او خوشالۍ حس راپیدا کول دقیقاً هغه څه دي چې ستاسو د راجلبولو او محبوبیت سبب ګرځي.

نولسم څپرکی

نصیحتونو او نظر ورکولو ته مو پام وکړئ

اندېښنه مه کوئ: *څرنګه چې نورو ته د نصیحت کولو خبر عـادي او عمومي دی په هماغه اندازه یې رد او نه منل هم عمومیت لري.* (برایان تریسي)

په اتلسم څپرکي کې مو زده کړل چې د ملګرو خبرو ته له څواب ویلو پرته او یوازې د هغوی خبرو ته په غوږ نیولو سره خپل غبرګونو وښیئ او د غوږ نیولو یو لړ نور مهارتونه تر بحث لاندې نیسو...

په صبر سره غوږ نیول او د ران تجربه

کلونه وړاندې د ماښام ډوډۍ خوړلو پرمهال مې میرمنې چې یـوه سـخته او ستونزمنه ورځ یې تېره کړې او خورا غوسه هم ده نو د هغو ستونزو په اړه یې وینا پیل کړه چې له خپل یو تن همکار سره یې پیدا شوې وې. په پیل کې یـې په ارامۍ سره خبرې کولې خو څومره یې چې مالومات راکـول نـو غوسـه یـې زیاتیدله، خو له بده مرغه چې زه باید دا ومنم چې ما یې په سمه توګه خـبرو ته غوږ نه نیو، بلکې د هغې د ارامولو حل لارې مې پلټلې. یوځل مې له خـولې ووتل: (که هغه ته دې یو فرصت ورکـړی وای ترڅـو خپلـې تیروتنـې جـبران کړي شاید...) دې جملې هغه حیرانه کړه او وویل((څه وایې یـانې زه ملامتـه وم؟ ((ښه نه، ما یوازې غوښتل چې ووایم...)).

هغې چیغه کړه((له تا چا پوښتنه کړې؟)) ما یوازې غوښـتل چـې دوه دقیقـې مې خبرو ته غوږ شې او سر دې وخوروې چې زه ارامه شم، همدا))

ما وویل(ما یوازې غوښتل چې ستا مرسته وکړم)).

وې ویل((نظر دې له خپل ځان سره وساته، که زما خبرو تـه دې غـوږ نیـولی وای نو دا له ماسره لویه مرسته وه. کله چې په غوسه اوسم ستا نصـیحت تـه هیڅ اړتیا نه لرم. هیڅوک د غوسې پرمهال ستاسو نظر او نصیحت ته اړتیا نه لري!) حق له هغې سره و، او هیڅوک دا نه غواړي!

Scanned by CamScanner

اخلاقي پایله: دا مهمه نه ده چې فکر وکړئ چې سلوک مو باید راجلبونکی واوسي، بلکې مهمه داده چې اوریدونکی مو صابر او زغمونکی وي. په صبر سره غوږ ونیسي او د یوې سریښناکه مادې په څېر عمل وکړي چې ستاسو د غوږ نیولو ټول مهارتونه یو د بل په خوا کې ږدي. د غوږ نیولو پرمهال ستاسو ښېړه پاملرنه ستاسو د علاقه مندۍ، مینې، زغم او سلوک ښکارندویي کوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل که ستاسو یو ملګری د شکایت، ګیلې او هم کومې بلې مسئلې په اړه چې ورته پېښه شوې ستاسو خواته راځي، په ارامۍ سره یې خواته لاړ شئ او پوښتنه ترې وکړئ((ښه ته څه فکر کوئ؟)) او بیا ورته له نظر ورکولو پرته په پوره زغم او حوصلې سره غوږ ونیسئ.

کله چې مو میرمن د خپلو جامو په اړه ستاسو نظر وغواړي او درته ووایي چې کومې ښکلې ښکاري چې وایغوندنم؟ دوی په واقیعت کې جامې د ځان لپاره خوښې کړې وي، یوازې دلته غواړي ستاسو د تایید نظر واخلي. ٥٠٪ امکان لري چې تاسو په ځای ټاکنه ونه کړئ، له هغوی سره په ټاکنه کې همغږي ونه اوسئ، نو د ځواب ورکولو پرځای له هغې وپوښتئ؟((تاسو څه فکر کوئ چې کوم یو به له تاسو سره لا ښکلی ښکاري؟)) ځواب یې چې هرڅه و تایید یې کړئ او ووایئ((ما هم غوښتل چې همدا درته خوښ کړم.)) له دې کارونو او طریقو سره به تاسو ورته د محبوبیت او مینې ملائیکه ښکاره شئ.

شلم څپرکی

په زغم سره د غوږ نیولو ځواک

له دې وړاندې چې غوږ نیول مو پـای تـه ورسیږي او د خـبرو کولـو وار مو راورسیږي، ویناوال ته موقع ورکړئ تر څو د خپل نظـر او هغـو پیښـو پـه اړه چې ورته پیښې شوي، څرګنه وکړي او له ټولو سره یوې خواته راشئ، دا مهمـه نه ده چې، د هغه د خبرو په اوریدو سره مو په ذهن کـې څـه ډول عقیـده او نظر خلق شوی. که ویاند تراوسه هم ناراحت او غوسه دی نو دا پـه دې مانـا ده چې تاسو باید نور هم غوږ ونیسئ او یوازې یو اوریدونکی واوسئ، تر اوسه ستاسو د خبرو کولو موقع نه ده راغلې.

وې زغمئ، افراد او اشخاص پریږدئ چې لـه روحـي فشـار څخـه ځـان خـالي کړي، هر کله یې چې د چمتوالي احساس وکړ، نو خپله به ستاسو د عقیدې او نظر په اړه وپوښتي، که ستاسو نظر وغواړي، نو خامخا به پوښتنه وکړي، چـې کله کله د ویاند احساسات او د اوریـدونکي منطـق لکـه: اوبـه او غـوړي دي یانې په هیڅ ډول سره نه جوړیږي او نه یوځای کیږي او توپیر سره لري.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

کله چې داسې احساس کړئ چې ویناوال بیخي ستړی او احساساتي دی نو په خیرتیا او زغم سره د هغه خبرو ته غوږ شئ، هیڅ نظر مه ورکوئ یـوازې غـوږ شئ او پریږدئ چې احساسات او غوسه بیخي کابو کړي او په خبرو کولو سره ځان ارام کړي.

پر دې خان پوهول ډېر مهم دي ترڅو چې، ویاند تر خپلو خبرو وروسته زموږ نظر نه وي غوښتئ باید پخپل سر هغه ته په نصیحتونو او لارښوونو بانـدې هغه ته پیل ونه کړو.. ځکه په زغم او زړه خوږوالي سره ستاسو غوږ نیونه لـه هغه سره ګټوره او نه هیریدونکې مرسته ده.

يويشتم څپرکی

تل په مسکا او خندا کې وړاندې واوسئ

د خندا په مقابل کې هیڅوک مقاوت نه شي کولی.(مارک تواين)

په دې کې شک نشته چې مسکا او خندا د مقابل لوري د خبرو سره د مينې او ليوالتيا ښکارندويي کوي يا هغه داسې فکر کوي چې تاسو يې په څنګ کې یاست، بیا نو د دې بحث موضوع او ځای ته په پام سره په تمه شئ چې د خبرو اترو پرمهال مسکا وکړئ.

یوه واقعي مسکا د څېرې ټول عضلات، د خولې او سترګو شاوخوا په بر کې نیسي، له ټول بدن سره وخاندئ او پرېږدئ چې د دې خندا خوښي مو په سترګو کې لا ډېره او وده وکړي.

دا په دې مانا نه ده چې هر شی مو مخې ته راشي یا یوې بې خونده ټوکې ته هم وخاندئ، ځکه په دې صورت کې امکان لري چې داسې غلط فهمي رامنځته شي او وښيي چې ستاسو د احساساتو ښکارندويي مصنوعي وه او یا غواړئ چې ځان خوږ وښيئ.

ستاسو د طبيعي خندا او مسکا لپاره په ارواپوهنه کې دلايل موجود دي. لاندني مثال ته ځير شئ.

د خندا خورولو په اړه د ران تجربه

کلونه وړاندې مې د کار کولو په لومړنۍ تجربه کې په يوه کميډي تمثيلي ټوټې کې کار وکړ، تمثيلي ټوټه له خوندورو الفاظو څخه ډکه وه او د داسې لوبغاړو له خوا پرمخ وړل کيده چې پوهيدل خپل مخاطبان څه ډول وخندوي او له دې تمثيلي ټوټې څخه خوند واخلي.

د لومړي ځل لپاره مې چې له خپلې ډلې سره تمثيلي ټوټه ولوستله نو له ډېرې خندا مو خپل سرې نيولي وو، په قهقهه مو سره خندل، په ريښتيا چې په خوښۍ او خوند کې ډوب و، د وخت په تيريدو او د تمرين په کولو سره دا

Scanned by CamScanner

کار زموږ لپاره تکراري شو او په پایله کې زموږ لپاره لږ لږ خندونکې وه. له پرانیستغونډې ځو ورځې وړاندې مې په وروستني تمرین کې دا حس کړه چې گمان کوم نور هغه خوښ او له خندا ډک روح نه لرم او بې روح او سټړی کوونکی شوی سم، زه پخپلو افکارو کې ډوب وم چې په لومړي ځل ولې زموږ لپاره ډېره خندونکې وه، ولې اوس یې په لوستلو یوه مسکا هم نه کوو.

د پرانیستغونډې په شپه گڼ شمیر لوړ رتبه شخصیتونه، منتقدین او ننداره‌چیانو په صالون کې شتون درلود او زه د هرکلي ځای ترڅنگ چې میلمانه به یکې تیریدل راتیریدل له یو ځو تنو سره ولاړ وم او له همدې ځایه مې د نورو غبرگونونه، خندا، غوسه او نور حرکات تر څار لاندې نیولي و. ځراغونه چې مړه شول او پردې پورته لاړې او نمایش پیل شو. هر شیبه به د گډونوالو د خندا غږ لوړېده، په زړه پورې دا وه چې ما هم له دوی سره خندل.

دا هماغه څه و چې ما د درې اونیو په تمرین کې اوریدلي و او زما لپاره تکراري و، خو اوس زما لپاره خوندور او په زړه پورې هم نه و او ما خندل، ولې؟

دلته اصلي ټکی دادی چې مسکا او خندا دواړه خوریدونکي او سرایت کوي، ننداره‌چیانو به چې خندل نو ما به هم ورسره وخندل ځکه د هغوی خندا سرایت یا خوریدله او زه به یې هم په خندا کړم.

دا یو قانون دی، کله راجلبونکی او مینه ناک واوسئ. د نورو لپاره یو ځانگړی مخاطب او د پام وړ گرځئ نو ستاسو حرکاتو ته یې پام دی، کله چې مسکا کوئ نو نور به هم تشویق شي او له تاسو سره به وخاندي او یا مسکا وکړي.

اخطار: کله کله یو ډول افراد د خولې په یو لوري باندې مسکا کوي، پام مو وي چې دا ریښتنې خندا نه ده، بلکې د بې خوندۍ له کبله خپله خندا ښکاره کوي. په واقیعت کې د هغه خندا ریښتینې نه ده.

Scanned by CamScanner

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته په خبرو کې د خندا او مسکا د مناسب ځای او وخت په لټه کې واوسئ. که بحث جدي وي نو تاسو هم باید جدي واوسئ، که د په زړه پورې او نازکو مطالبو او موضاعاتو په تړاو خبرې کیږي نو د مسکا علاقه‌مند او مینه‌ناک واوسئ.

دا لازمه نه ده چې خامخا باید له ویل شوې خبرې سره موافق واوسئ، تاسو باید د مقابل لوري له روحي حالاتو سره همغږي اوسئ. که هغه په خوند او علاقې سره تودې خبرې کوي، نو په مینې سره مسکي شئ ترڅو مقابل لوری د ځان په لور راجلب کړئ.

Scanned by CamS

دوه ویشتم څپرکی

د نورو تعریف
ستایل: د ځان ارزښت د الماسو او سرو زرو سره له دې کبله پرتلـه کـول دي چې لږ (کمیاب) پیدا کیږي. (ساموتل جانسون)
چې تر څو له خوا تایید شو، په ځانګړې توګه مونږ ټول له دې څخه خوند اخلو چې د نورو له خوا تایید شو، په ځانګړې توګه کله چې مونږ هغه کار چې زمونږ لپاره ارزښتمن وي پای ته ورسوو، کله چې له نورو سره خبرې کوئ نو ټول هغه مسایل چې ستاسو مقابل لوری پرې ویـاړي وستایئ ترڅو په اسانۍ سره د هغوئ دخوښۍ سبب وګرځي.
د عقل، هوښیارتیا، ویښتیا، تیریدل او هغه څه چې ستاسـو پـه انـد بایـد پـه مناسب ډول تعریف او وستایل شي په برخه کې هڅـه وکـړئ چـې تـر نـورو وړاندې واوسئ.
تایید او ستایل د انسان انګیزه له ړوندوالي څخه ژغوري، د ستاینې او تایـدي کمښت زمونږ کړنې کمزورې او کموي، څېړنو ښودلې چـې ډېـری کـارکونکي دي چې که تر ترفیع وړاندې تایید او وستایل شي نو له ځانـه یـو ډول مثبـت غبرګون ښیي.
د خوښۍ هغه شیبې مو په یاد دي چې د خپل ځوی، لور، میرمنې، دوست یـا همکار د ستایلو لپاره مو نمانځلې؟
د خوښۍ هغه احساس مو په یاد راوړئ چې د هغوی د خوښیو په شـیبو کـې مو درلود؟

د یو منتقد د نقد او پلټنو په اړه د ران تجربه

فکر وکړئ همدا پرون و،په بشپړه توګـه واضیح او روښـانه ده چـې زمـا پـه لومړني جدي کار باندې نقد او نیوکه وشوه ښه مې په یاد دي.
د پرانیستغوندې له لومړۍ شپې وروسته ډېر ژر ترڅو چې ورځپاڼه ویشونکي ورځپاڼې ویشي نو زه د ورځپاڼې اخیستو لپاره بانـدې لاړم، هغـه شـیبې چې

Scanned by CamScanner

ترڅو ورځپاڼه خرڅوونکي پلاستيک خلاص کړي او ماته ورځپاڼه راکړي او زه په کې د خپلو کړنو پايله وګورم داسې وې، لکه پرما چې يوکال تير شوی وي. په بيړه مې په ريږديدلو لاسونو ورځپاڼه پرانيسته چې په کې يې ليکلي و: تمثيلي ټوټه په غوره توګه د ران اردن او ملګرو له خوا چې په لړ کې يې له ډېرې خندا موږ خپل سرې نيولي و، پای ته ورسيده. وروسته مې د يو منتقد په نقد سترګې ولګيدې، او منتقد خپل انتقاد په داسې نازک او خوندور ډول ليکلی و چې ګواکې د تمثيلي ټوټې ښيګڼو په تيروتنو غلبه کړې وه.

ما د خپل هنر په پيل کې د هغې د ډېر دقيق تشويق له کبله د توجيه وړ انګيزه لاسته راوړه، دا هماغه انګيزه ده چې ستايل او تشويق د هغې له کبله کيږي او خلک ورته اړتيا لري ترڅو ياده انګيزه د خپلو کارونو لپاره پيداکړي، هغه څه چې له نورو څخه يې په ډېره کمه کچه لاسته راوړلی شي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

زموږ په نفس اعتماد او پر ځان د باور کچه په حقيقت کې له دې سره تړلې چې تر کومې اندازې ځان د ستاينې، تشويق او تعريف وړ بولو. هر څومره چې نور په رښتينولۍ سره وهڅوئ هغوی به نور هم په ځان باور وکړي او له ځان سره به يې مينه پيداشي او په پايله کې به له تاسو سره چې د دې ښه احساس سبب يې ګرځيدلي ياست، هم ښه احساس وکړي او دا هغه څه دي چې د نورو د راجلبولو سبب ګرځي. د دې لپاره چې ستايل او تشويق مو په راجلبونه او محبوبيت کې ګټور او اغيزناک واوسي نو لاندې ټکي په پام کې ونيسئ.

لومړی دا چې په تشويق کې هرڅومره ډېرې خبرې وشي نو د مخاطب په احساساتو باندې لا ډېره اغيز اچوي او هغه پخپل کارونو او فعاليتونو کې نور هم تشويق او هڅوي، نو له همدې کبله په تشويق کې له کلياتو تير او په جزياتو باندې خبرې وکړئ. مثلاً: د دې پرځای چې ووايئ((ته يو غوره منشي

Scanned by ...

يي)) ووايي. (ته د پروني طرحې يا تګلارې په جوړولو او ژر چمتو کولو کې غوره وې))

دويم دا چې کله چې کار په سمه توګه ترسره کيږي نو هرومرو په هماغه ځای کارکونکی وهڅوئ او دا کار راتلونکي ته پرې نه ږدئ ځکه هرومرو هڅونه له کارګر سره مرسته کوي چې خپل راتلونکي کارونه هم په سمه او غوره توګه ترسره کړي.

دريم دا چې د ترسره شوي کار لويوالی او کوچنيوالی مهم نه دی، تاسو پرځای هڅونه او ستاينه وکړئ.

کن بلانجارد په خپل (يو دقيقه يي مديرت) کتاب کې وايي(سمه ستاينه او هڅونه بايد د کار ترسره کولو پرمهال وشي او دا د نورو وختونو له هڅونو څخه څو برابره ګټوره ده)) په ټوله کې انسانان تر ډېره په کافي اندازه تر ستاينې او هڅونې لاندې نه نيول کيږي، تاسو بايد له قاعدې او چوکاټ لرې واوسئ. په خپل وخت ستاينه، هڅونه او تعريف د نورو په احساساتو ګټوره لاغيز اچوي او له دوی سره مرسته کوي چې خپل کار په خوښۍ او لابرياليتوب سره ترسره کړي او دا هماغه ستاسو د راجلبولو او محبوبيت ښودنه کوي.

Scanned by CamScanner

درویشتم څپرکی

د اصل کارول

((داسې سلوک وکړئ چې...))

کله چې په یو ځانګړي ځای کې یاست چې باید یو ځانګړی احساس ولرئ خو دا ډول حس په تاسو کې موجود نه دی، نو په داسې ډول سلوک وکړئ چې فکر مو واقعاً هماغه احساس لري، وبه وینئ چې ډېر ژر به هماغه ډول احساس چې تاسو یې غواړئ، ستاسو په وجود کې پیدا شي. (ارسطو)

په ۱۹۰۵ میلادي کال کې د هارورډ پوهنتون استاد او د امریکا د ارواپوهنې پلار ویلیام جمیز د توجیه وړ نظریه وړاندې کړه. له دې سره د هغه احساس د رامنځته کولو لپاره چې اصلاً په تاسو کې موجود نه دی ښه لاره داده چې هماغه ډول احساس وکړئ څه ډول چې غواړئ، نو وبه وینئ چې ستاسو د خوښې احساس په تاسو کې پیدا شوی.

د زیانمنو کارونو تکرار مو په رښتیا هم په وجود کې یو زیانمن او خراب احساس پیدا کوي، که په داسې ډول احساس وکړئ چې ګمان کوئ خوشاله او ورخطا یاست نو وبه وینئ چې واقعاً ډېر ژر به هماغه ډول احساس په تاسو کې پیدا شي.

او دا یو ډول ورته والی دی چې ستاسو دروني احساس یې له ظاهري او بیروني سلوک سره پیداکوي.

تاسو کولی شئ خپل سلوک کنټرول کړئ

ارواپوهان په دې باور دي چې د انساني احساساتو کنټرول یو ستونزمن کار دی، ځکه احساسات پخپلسري ډول عمل کوي نه په ارادي ډول، له همدې کبله د اداري او کنټرول لاندې نه دي.

خو په هر حال دا ښکاره ده چې ستاسو سلوک شیبه په شیبه ستاسو تر کنټرول لاندې دی، که غواړئ خپل سلوک په داسې ډول کنټرول او مدیریت

Scanned by CamScanner

کړئ چې ګواکې تاسو د دې احساس درلودلو لیوالتیا لرئ نو تاسو همدا ډول احساس لرئ.

په ناخبره توګه د (بیرونه به درون) له نظرېې سره سم چې په اتم څپرکي کې ورته اشاره وشوه، د سلوک په کولو سره هغه خپل احساس ته رامنتقل کړئ نو په پایله کې به په هغه حس چې تاسو یې غوښتونکي یاست اخته شئ.

په واقیعت کې سلوک له تاسو سره مرسته کوي چې هماغه احساس پـه ځان کې پیداکړئ.

سلوک (چلند) ستاسو د احساساتو په راپارولو کې یو ټکان دی

اصل((داسې سلوک وکړئ چې فکر...))وایي که داسې یو عمل وکړئ چې فکر مو همدا اوس ځانګړی احساس لري نو سلوک مو ستاسـو پـه داخـلي(دروني) احساساتو اغیز پرېباسي او په ناخبرۍ سره مـو احسـاس ستاسـو لـه بیـروني احساساتو سره ورته والی پیداکوي او هغـه حـس پـه واقعـي ډول ستاسـو پـه وجود کې راپیداکیږي.

له افرادو سره د مخامخیدو پرمهال ستاسو چلند باید په داسې ډول وي چـې ګواکې هغوی مینه‌ناک او راجلبونکي دي، هغه سره د یو سینمایي ستوري یـا داسې شخص په توګه چې د نوبل نړیواله جایزه یې ګټلې وي، سلوک وکړئ.

په ډاډه زړه یې خبرو ته غوږ شئ او کلماتو ته یې ځیر شئ، د سر په خوځولـو او د ډاډ ښودونکو او تایید کلماتو په وسیله یې خبرې تایید کړئ. دغه سلوک به د یو ټکان په څېر ستاسو په احساس تاثیر واچوي او واقعاً دا به حس کړئ چـې هغـه شـخص ستاسـو لپـاره پـه زړه پـورې دی او لـه هغـه سره خـبرې حیرانونکي دي.

کله چې د غوږ نیولو له دقیقو مهارتونو څخه د ګټې اخیسـتنې پـه حـال کـې اوسئ، نو وبه ګورئ چې د دې مهارت کارولو د مقابل لوري په نسبت ستاسو په افکارو او نظریاتو تاثیر اچولی او د هغه په نسبت د ښه والي احساس کوئ

Scanned by CamScanner

خبرې يې خوندورې او په زړه پورې مـالومېږي. ستاسـو پـه وجـود کـې ددې احساس د را ژوندي کېدو دليل دادی چې وړاندې مـو تـر دې انـدازې د چـا خبرو ته غوږ نه و نيولی، دومره مينه مـو ورسره نـه وه کـړې، اوس ددې ډول احساس د پيداکيدو دليل هم ستاسو سلوک دی.

په اوږد مهاله مسافرۍ کې د برايان تجربه

موده وړاندې، د الوتکې د کارکوونکو د اعتصاب او د هوايي ليږد راليږ(حمـل و نقل) د سيستم د خرابـوالي لـه کبلـه مجبـور شـوم چـې، کـه بيرتـه کورتـه راګرځم بايد اته ساعته سفر وکړم ترڅوم اتوبس(ځای) ته سـفر وکـړم. او تـر ټولو سخته خبره دا وه چې، د سفر ملګری مې يانې هغه څوک چې زما خواتـه ناست دی ډېر ناولی او يوه خيرنه چپن يې اغوستې وه او مجبور وم چې ټوله لار مې زغملی وای ځکه بله لار مې نه درلوده.
دا چې د ناچارۍ د اصل د ډېر کارولو پوهه مې نه درلوده، نو يوازې لـه هغـه څه څخه چې د ورځني سلوک د دې اصل د کارولو په اړه مې اوريدلي و، کـار واخيست. بيا مې په خوښۍ سره د هغه په لور مخ واړوه او ځان مـې معـرفي کړ. له هغه سره مې خبرې پيل کړې، پوه شوه چې په ځمکو او پټيو کې ژوند کوي او د يو نفري الوتکې مينه وال دی او د ځان لپاره يې يوه جـوړه کـړې او پخپلو ځمکو باندې پکې ګرځي.
اوس هم د هوايي ننداړو په سياليو کې ګـډون کـوي، هغـه د يـوې الـوتکې د سقوط په اړه هم چې نږدې وه هغه په کې دواړه پښې او تر دې چې خپل ژوند د لاسه ورکړی وه خبرې وکړې. څـومره چـې پـه ځيـر سره ورتـه غـوږ شـوم، ليوالتيا مې نوره هم زياتيدله، پوښتنې مې کولې او زما په اند سترې کـوونکي او خيرن انسان راته په زړه پورې ښکاريده او ټولې خبرې يې هم په زړه پورې او د اوريدو وړ وې. ټول سفر له هغه سرې سره پـه خـبرو اتـرو تيـر شـو او د

Scanned by CamScanner

وخت په اړه مې هیڅ فکر نه وو او دا خوندور سفر ټول زما لـه کبلـه خونـدور شو، ځکه په پیل کې له ښه سلوک څخه کار واخیست او له هغـه شخص سره مې خبرې پیل کړې.

له ذهني ځواک څخه په ګټه اخیستنه کې د ران تجربه

کله چې له خپل یو ملګري سره د قهوې څښلو په حال کې وم، وویل((له یوې نوې مسئلې سره مخ شـوی یـم او پـوهیږم چـې تـه زمـا څخـه وربانـدې ښه پوهیږې او کولی شې په اړه یې ماته د حل لارې په ګوته کړې).

هغه دوام ورکړ((یوه اونۍ وړاندې کله چې له خوبـه پاڅېـدم یـو خواشینی حالت مې درلود، هوډ مې وکړ چې دفتر ته لاړ نه شـم، جـامې مـې بـدلې نه کړې او د خوب له جامو سره کیناستم، نه ښه شوم او نـه مـې وغځاستل لږ مې د ټلویزون ننداره وکړه خو څومره چې وخـت تیریـده هـومره مې حالت خرابیده.

و مې ویل(ښه له خپل اروایي ډاکټر سره دې خبرې وکړې؟).

اوږدې یې پورته کړې او زیاته یې کړه((نه! اصلاً ډاکتـر تـه تللـی نـه شـم، خو خبره دا وه چې دې خوشینې او ستړې کوونکي حالت مې تر سـبا دوام وکړ، خو که چیرته مې کارونه نه پاتې کیدلی، او شاته نه غورځېدل نو نـن مـې نه غوښتل چې دفتر ته لاړ شم خو څه مې کړي وای چې بله چاره مې نه وه ځکه خو له کوره بهر شوم او په خپل کارونو مې ځان بوخت کړ، خو په زړهپورې دا وه چې د ورځې په لړ کې مې ښه احساس کاوه، او نور مې وضـیعت بـد نـه و! ولې دا ډول وشل؟))

ومې ویل:(دا ستا لیدلوری دی چې ستا احساسات یې بدل کړل)) دغه زموږ پر احساساتو باندې د کړنو او لیدلوري د تاثیر ښه بیلګه ده. پـه هغـه کې دا فکر او تصور موجود و چې دا ډول په ټوله مانـا روحـي دي خـو اوس پـوهیږو چې د دې لامل کیمیاوي تغیرات دي. د یو شـمېر کـارونو تـرسره کـول لکه

Scanned by CamScanner

ځغاستل، جامې اغوستل، سمول او دندې ته تلل سره کولی شو د خپل بدن په کیمیاوي پړاوونو کې بدلون راولو او د دې په پایله کې به ستاسو احساس هم بدل شي او ښه احساس به وکړئ.
بوه شیبه یې زما خبرې تحلیل او تجزیه کړې او بیا یې وویل:(نو دا د بدن د داخلي درملتون او ذهني ځواک جوړښت دی چې دا ډول تغیرات رامنځته کوي)).

پر احساساتو باندې د سلوک تاثیر

د راجلبولو د مهارتونو د کارولو په اړه لکه، په سمه توګه غوږ نیول هم په همدې مسئلې پورې اړه لري. کله چې تاسو د نورو راجلبولو لپاره کوښښ کوئ نو دا وښیئ چې هغه تاته مو ښه غوږ نیولی، دغه څرګندونه پر تاسو تاثیر اچوي او عملاً به په سمه او دقیقه توګه غوږ ونیسي، د یو ښه اوریدونکي د بدني عکس العمل څخه په ګټې اخیستنې سره په ناخبرې ډول د مخاطب د خبرو مینه وال او علاقمند یاست.
ستاسو په ظاهري سلوک کې د غوږ نیولو له مهارتونو څخه ګټه اخیستنه تاسو په یو دقیق او ښه اوریدونکي باندې بدلوي چې هم ستاسو او هم ستاسو د مخاطبانو لپاره ګټور دی.! ځکه له خپلو خبرو اترو به ښه نتیجه واخلئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

هغه څه ته مو چې تمایل دي، واقعاً احساس یې کړئ او داسې فکر وکړئ چې تاسو یې احساسوئ ترڅو چې په تاسو کې پیداشي. دا ځل چې له چاسره خبرې کوئ،که کاري مسایل وي، که سوداګریز او که ټولنیز په ټولو کې په داسې ډول سلوک وکړئ چې ګمان وکړئ مقابل لوری مو ډېر خوږ ژبی دی، کلماتو ته یې ځیر شئ، په خوښۍ سره یې په لور کوږ شئ او خپل ذهن کې یې داسې انځور کړئ لکه دا چې یو لوی میلونر شخص وي او داسې ښکاري

Scanned by CamScanner

چې تاسو ته یو میلیون ډالر درکوي او ګوري چې لـه دې ډول فـرد سره څنګه سلوک وکړئ!

دې ډول سلوک سره به وګورئ چې د هغه خبرو ته دومره په مینه غوږ یاست چې هیڅ باور یې نه کیږي او فرد په راحتۍ سره خپل عقایـد او نظریات پر تاسو ویشلي، دا ستاسو هماغـه د راجلبولـو تـاثیر دی او پـه پایلـه کې تاسو خوشاله کوي، ډېره مادام العمره ملګرتیاوې همدا ډول پیلیږي او پرمخ ځي.

Scanned by CamScanner

څلور ويشتم څپرکی

څه وایئ او په څه ډول یې بیانوئ؟

د یو فرد شخصیت د *هغه له خبرو مالومیږي.* (مناندر)

د دې لپاره چې راجلبونکی فرد ښکاره شئ لومړی گام دادی چې باید یو دقیق او ښه اوریدونکی واوسئ او بالاخره ژر یا وروسته ستاسو وار دی چې خبرې وکړئ. اوس چې د ویناوال په توگه میدان ته داخل شوي یاست اوس هغه څه چې په خوله وایئ او د وینا څرنگوالی به مو د نورو په راجلبولو کې گټور وي. تاسو کولی شئ پخپلو حرکاتو سره خلک راجلب کړئ او هغوی په راحتۍ سره قانع او د ځان ملگري کړئ.

په خبرو کولو کې یو ضروري مهارت

د خبرو کولو ښکلا او د قوي وینا لپاره زیاتو مهارتونو ته اړتیا لرئ چې په راتلونکو څپرکیو کې ورباندې رڼا واچول کیږي. پریږدئ چې بیا یې هم د سترگو له اړیکو پیل کړو، خو دا ځل یې له بلې زاویې څخه پیلوو، د یو ویاند په توگه له نورو سره ستاسو د سترگو اړیکې.

(ټایم) مجلې له نورو رسنیو سره په یوه لنډه سیالۍ کې خپله لومړنۍ اختصاصي مرکه د پخواني شوروي اتحاد ولسمشر مخائیل گورباچوف ته ځانگړې کړه. گورباچوف یو نافذ شخصیت درلود، او د هغه د شخصیت یو غوره ټکی نورو ته د اقتصاد او سیاست په برخه کې د خپلو نظریاتو انتقال او د قوي روابطو رامنځته کول و چې همدا یې د شوروي اتحاد جمهوري ریاست ته د رسیدو یو اصلي لامل گڼل کیږي.

د ټایم خبریال له نورو سره د اړیکو په رامنځته کولو کې د هغه یوه قوي ځانگړتیا داسې بیانوي...

له گورباچوف سره په ملاقات کې لومړی شی چې پام د ځان په لور را اړوي هغه یو نافذ او ځواکمن لید دی چې تاسو په بشپړه توگه راجلبوي.

Scanned by CamScanner

زموږ په منځ کې ډېر لږ په دې پوهیږي چې د لید له څواک او د سترګو له ارتباط څخه په سمه توګه ګټه واخلي، د دې مهارت زده کړه د نورو په راجلبولو او محبوبیت کې حیاتي رول لري.

نورو ته څه ډول وګورو ؟

د سترګو د اړیکو قواعد چې د اوریدو پرمهال یې کارو د سترګو د اړیکو له هغو قواعد سره کاملاً توپیر لري چې د خبرو پرمهال یې کاروو. کله چې تاسو په یو دوه نفره خبرو اترو بوخت واوسئ نو د خبرواترو پرمهال باید له ۸۵٪ څخه زیات وخت د مخاطب سترګو ته ونه ګورئ، ځکه که د خبرو اترو په ټول وخت کې تاسو د هغه سترګو ته وګورئ نو هغه به تر فشار لاندې راشي او دا داسې ښکاري لکه هغه چې په میخ سره په دیوال کې ونښلوئ. نو په دې حالت کې به نه یوازې هغه راجلب نه کړئ بلکې تاسو به ورته ډېر جدي او غوسه ناک ښکاره شئ.

که څوک له تاسو سره خبرې کوي او یوه شیبه هم له تاسو سترګې ونه ګرځوي نو تاسو څه ډول احساس کوئ؟ په عذاب شوئ یا هم کیدای شي مضطرب او په غوسه شئ. او د سترګو اړیکې به مو د هغو جنایت کارانو په څېر شي چې د یو فلم په وحشتناکه صحنه کې ترې کار اخلي.

په یوه ډله کې د خبرو پرمهال باید خپل لید له یو فرد څخه بل ته واړوئ، د سترګو په دې اړیکو سره داسې مالومیږي چې ټولو ته مو په بحث کې ګډون ورکړی.

مخاطب باید ستاسو پام او ملګرتیا ستاسو د لیدو له لارې پیداکړي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د خبرو کولو پرمهال هڅه وکړئ چې د سترګو ارتباط تمرین کړئ خو په یاد ولرئ چې له ۷۵٪ څخه ۸۵٪ زیات د مخاطب سترګو ته ځیر نه شئ ځکه

Scanned by CamScanner

دغه اوږدمهاله لید له تاسو یو تحمیلونکی شخصیت جوړوي او داسې مالومیږي چې ګواکې تاسو غواړئ خپل نظریات په مخاطبانو تحمیل کړئ، لید مو ژور کړئ ترڅو مخاطب ته دا پیغام ولیږدوئ چې :((زه تاسو وینم)).

Scanned by CamScanner

پینځه ویشتم څپرکی

د څېرې شاوخوا کتل

وینا: هینداره د انسان داخلي برخه ده؛ کله چې شخص خبرې کوي نو کولی شي خپل دننه او روح ووینې. (پابلیوس سیروس)

کله چې د خبرو کولو په حال کې یاست، نو د ارتباطي مهارتونو له ډلې څخه یو هم د اوریدونکي د څیرې شاوخوا ته کتل دي؛ په دې مانا چې کله کله هم د مخاطب له سترګو څخه د هغه د څېرې بل لور ته وګورئ. دغه لید باید سطحي خو متناوب وي. فکر مو وي چې د مخاطب له سر څخه پورته ونه ګورئ او دې برخې ته له کتلو ځان وژغورئ ځکه دا یو ډول غلط فهمي رامنځته کوي چې یو شي یا کس ستاسو پام د ځان په لور راګرځولی، په پرلپسې ډول د سترګو لاندې برخې یا د څېرې لاندنیو برخو ته کتل هم داسې غلط فهمي رامنځته کوي چې ګواکې د مخاطب د خولې شاوخوا یا په جامو باندې د څه شي ځاځکې غورځیدلې دی. د مخاطب د څېرې شاوخوا کتل له دې کبله دي چې د مخاطب سترګو ته په مستقیم ډول کتل هغه تر فشار لاندې رانه ولي. دغه لید باید ستاسو حواس له منځه وینسي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل چې له کوم چا سره په خبرو بوخت واوسئ نو تمرین وکړئ چې د لید مسیر مو دایماً له یو غوږ څخه بل او بیا د خولې او سترګو په لور واړوئ.

تر اندازې زیات شاوخوا مه ګورئ، لید مو باید لنډ وي ځکه په اوږدمهاله توګه د مخاطب د څېرې شاوخوا کتل ستاسو تمرکز نیسي، ستاسو هدف پرته له دې چې مخاطب وځوروي د سترګو د یوې نښې او غوره اړیکې رامنځته کول دي.

Scanned by CamScanner

شپږویشتم څپرکی

روښانه خبرې کول یو هنر دی!

وړاندې تر دې چې خبرې کول پیل کړئ ښه فکر وکړئ او کلمات په ښېړه او نیمګړي ډول ونه کاروئ، هغه روښانه، منظم او ارام بیان کړئ. (جورج واشنګټن)

ډېری افراد د ورځنیو عصبي فشارونو او ستړیاو تر تاثیر لاندې ډېرې بې پامه او غیرې منظمې خبرې کوي. هغه افراد چې په دې ډول خبرې کوې، دا یو ډول ستړي کوونکي مخاطبان دي او نه یوازې چې له هغوی سره خبرې کول خوند نه لري بلکې ستړي کوونکي هم دي.

حتماً ورسره مخ شوي یاست چې د ټرافیکي ورځپاڼې خبرونو ته غوږ نیولو پرمهال د خبریال د تندو خبرو له کبله مو د لارې وضیعت او حالت په پام کې نه دی نیولی او خپل ساعتونه مو هلته لګولي، دغه حرفوي خبریال باید پوه شي چې روښانه خبرې کول د هغوی له کارونو څخه شمیرل کیږي ځکه د دې امکان نشته چې اوریدونکی په چټکۍ سره اطلاعات او مالومات ترلاسه کړي. د خبرو په لړ روښانولو سره اوریدونکي ته دا اجازه ورکوئ چې خپل موقیعت ته په کتو سره خپل تګلوری وټاکي او په اړه یې تصمیم ونیسي. ایا تر اوسه داسې پیښ شوي چې د تلیفون پیغام اخیستونکي ته پام وکړئ او دا پیغام په دومره چټکه توګه راغلی وي چې پرې د پوهیدو لپاره مجبور شئ څو څو ځلې یې واورئ او بیا وروباندې ځان پوه کړئ؟

مخاطبانو ته مو د فکر کولو وخت ورکړئ

د هغو افرادو خبرو ته غوږ نیول چې چټکې خبرې کوي، ستونزمن او ستړي کوونکي وي. کیدای شي تاسې د دې ډول افرادو له ډلې څخه واوسئ، چټکې خبرې کول په مخاطب باندې له منفي تاثیر اچولو پرته بل اثر نه لري، کله چې څوک چټکې خبرې کوي نو د ښه اوریدو موقع چانس نه ورکوي، او په

پایله کې اوریدونکی نه شي کولی د هغه په خبرو باندې پوه شي او په اړه یې فکر وکړي، طبیعي ده چې دا ډول افراد د راجلبولو وړتیا نه لري، کله چې له دې ډول افرادو سره مخ کیږئ داسې احساس کوئ چې لکه چې کوم دویم لاس ماشین پلورنکي سره مخ یاست او له هغه څه سره چې مینه لري تاسو یې ستاینه کوئ او غواړي تاسو د هغه شي په لور راجلب کړي چې د دوی خوښیږي، په داسې حال کې چې تاسو ورسره هیڅ مینه نه لرئ. غوږ ونیسئ او کیدای شي غواړي تاسو د پیر لپاره مجبور کړي.

چټکې خبرې کول ویاند خود محوره او بې ملاحظه ښیي، او سمې خبرې کول یې تر پوښتنې لاندې راولي، دا ډول افراد یوازې د هغه څه په اړه چې دوی ورسره مینه فکر کوي او خپل موضوعات په چټکۍ سره بیانوي دا فکر نه کوي چې ایا مخاطب زما د خبرو له انداز سره علاقه او مینه لري که نه؟ او یا هم د دوی د خبرو په اړه هغوی ته د فکر کولو موقع ورکوي ترڅو ځان ورباندې پوه کړي؟ په دې ډول خبرې به د نورو د راجلبولو په لار کې خنډ وګرځي.

د غوره وینا لپاره روښانه خبرې وکړئ

د دې لپاره چې راجلبونکي او خوږې خبرې وکړئ، د روښانه او ارامو خبرو کولو له طریقې څخه ګټه واخلئ، د دې لپاره چې د چټکو خبرو کولو طریقې پریږدئ، نو د دې د حل لارې څه دي؟

د حل دوه لارې موجودې دي.

لومړی: ډېره ساده ده، په ارامۍ او روښانه توګه خبرې وکړئ.

دویمه لار: (په راتلونکو څپرکیو کې به لا روښانه شي او بحث به پرې وشي) داده چې په دې پوه شئ ترڅو څه ډول د خبرو کولو په بهیر له دمې څخه کار واخلئ.

Scanned by CamScanner

که نورو په څو څو ځل ستاسو د چټکو خبرو په وړاندې غبرګون ښودلی وي او بیا تاسو یې نیوکه کړې. د دروني کنټرول دستګاه ته پناه یوسئ، ترڅو وکولی شئ د خپلو خبرو چټکتیا کنټرول کړئ.

د کنټرول دغه دروني دستګا د «د ارامتیا چوکاټ» په نوم یادیږي، لکه څرنګه چې د خبرو اترو پرمهال له مخاطب سره نږدې کیږئ او هغه ځوروي یا هم چې له مخاطب څخه ډېر لرې واوسئ نو په منځ کې مو د ملګرتیا فضا نشي رامنځته کیدلی په واقیعت کې مو د فرد د ارامۍ محدوده او بیروني امنیت په پام کې نه دی نیولی. زموږ دننه هم دا بیروني امنیت او د ارامۍ محدوده موجوده ده کله چې د عادت خلاف عمل کوئ نو فکر مو ناراحت دی او د ارامتیا احساس نه کوي، تر دې که ستاسو عادت غلط هم وي نو بیا هم تمایل لرئ چې هغه تکرار کړئ او له خپل همیشني عادت سره په مخ ځئ چې دا هم دروني امنیت او ارامتیا ده.

خامخا مو اوریدلي (بني ادم، بني عادت دی) کله چې یو عادت پریږدو په واقیعت کې د دې عادت په وړاندې مبارزه او مقاومت کوو، ډېری وګړي غواړي خپل کارونه په هماغه ډول چې ارام دي او وړاندې مو ترسره کول اوس هم ترسره کړو. لکه هغه کارونه چې د کور باندې یې ترسره کوو لومړی خپل چپ بوټ اغوندو او بیا ښي بوټ، بیا د ښي بوټ مزي تړو او بیا د چپ بوټ، که وغواړو دې ساده عادت ته بدلون ورکړو نو یو عجیب او غریب احساس زموږ لاس نیسي او د راحتۍ احساس هم نلرو.

یو ساده ازماینښت

د دې ازماینښت لپاره موږ په یو لاریون کې له خلکو څخه غواړو چې خپل لاسونه په سینه باندې کیږدي بیا وګوري چې کوم لاسونه پورته دي، د دویم ځل لپاره له هغوی غواړو چې لاسونه مو په داسې ډول راټول کړي چې دا ځل بل لاس پورته وي. اوس یې وازمایئ، عجیبه نه ده؟ یو عجیب احساس چې د عادت بدلولو پرمهال یې لرو کټ مټ همدې احساس ته ورته دی. خو د

پرمختګ او ودې لپاره باید زده کړو چې د خپل امن او ارامۍ له محدودې څخه راووځو او د زحمت او زیار سیمې ته داخل شو. که د امن له محدودې سره مبارزه ونکړو نو د هیڅ بدلون په رامنځته کولو نه بریالي کېږو پداسې حال کې چې پرمختګ او وده د بدلون لپاره ضروري دي.

پخواني عادتونه په ستونزمن ډول له منځه ځي، او چټکې خبرې کول هم د دې عادتونو له ډلې څخه دي او د له منځه وړلو لپاره یې باید دا ډول تمرین پیل کړئ: کله چې یوه مهمه موضوع بیانوئ نو ډاډه اوسئ چې ارامې او روښانه خبرې مو کړې، د دې مطلب د مهم والي لپاره او په ارامو خبرو کولو کې ستاسو اصرار د مخاطب په لا پوهیدو کې مرسته کوي او د دې لپاره باید ارامې او روښانه خبرې وکړئ.

د دې تمرینونو په دوام سره به وګورئ چې له یوې مودې وروسته مو د اسایش او امن یو بله محدوده جوړه کړې، دا ځل که چټکې خبرې وکړئ نو یو حیرانونکی او ناراحته احساس به وکړئ، ځکه اوس ارامې او روښانه خبرې کول ستاسو یو عادت ګرځېدلی او د ډېرې راحتۍ احساس کوئ. تر ټولو مهمه دا چې اوریدونکي هم له تاسو سره د راحتۍ او ارامتیا احساس کوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د دې لپاره چې وتوانیږي د امن او ارامۍ له هغې محدودې څخه چې ستاسو د عادتونو له مخې تعریف شوې راووځئ او په یو ستونزمنه محدوده کې د غوره اهدافو لپاره ننوزئ او عادتونه مو بدل کړئ؛ د دوو تمرینونو لارښوونه درته کوم.

لومړی تمرین: غږیز ثبت کوونکی لرې کړئ، او خپل غږ چې د یو متن په کمه چټکتیا سره په لوستلو کې ثبت کړئ دغه ارام سرعت به تاسو ته چنداني خوند درنکړي ځکه غواړئ له خپل پخواني عادت سره سم یې ولولئ. دا یوه غریزه ده خو پاملرنه ورته مه کوئ خپل ثبت شوي غږ ته غوږ ونیسئ

Scanned by CamScanner

خو وبه وينئ چې د خبرو کولو پرمهال مو له چټکتيا څخه کار نه دی اخيستئ خو اوس چې خپريږي نو بيخي مناسب ښکاري، تر دې چې کولی شئ د خپلو ملگرو او کورنۍ غږو نظر هم پرې واخلئ او د هغوی غبرگون ووينئ.

دويم تمرين: له ملگرو سره د خبرو کولو پرمهال هم کوښښ وکړئ ارامې او روښانه خبرې وکړئ، په پيل کې داسې احساس کوئ چې ستاسو د خبرو سرعت ډېر کم دی، او له ده سره ښه احساس نه کوئ خو کله چې مو له يو ملگري سره تمرين وکړئ او د هغه غبرگون ووينئ، نو بيخي به ډاډه شئ چې په يو مناسب انداز او سرعت سره خبرې کوئ.

په ياد مو وي په لومړيو پړاوونو کې ارامې او روښانه خبرې کول ستاسو لپاره ستونزمنې وي، ځکه د يو عادت پرېښودل خورا ستونزمن کار وي خو پوه شئ چې تاسو ډېر زيات تمرين ته اړتيا لرئ.

Scanned by CamSca

اووه ويشتم څپرکی

چوپتیا، پخپله وينا ده

کله چې ستاسو د چوپتيا په مانا څوک پوه نه شي نو احتمالاً ستاسو د خبرو په مانا هم نه پوهيږي. (البرت هوبارد)

يو جمهور رئيس د کار په لومړۍ ورځ ډېره کمزورې وينا کوي او سمه نه شکاري. نو تاسو هڅه کوئ چې د هغو مطالبو موخه روښانه کړئ چې له وړاندې ورته برابر شوي و او اوس يې د لوستو په حال کې دی. دا ډېره دردونکې وه خو يو څو تنو يارانو يې د وينا يو څو غوره ټکي وستايل ترڅو د وينا کولو پرمهال جمهور رئيس د غوره والي احساس وکړي، نه يوازې د هغه د وينا کولو مهارت زيات شو، بلکې نور ټکي يې هم زده کړل. هغه زده کړل چې په وينا کولو کې د دمې په اخيستو سره کولی شي غوره او اغيزناکه وينا وکړي، کله کله دا لنډه دمه اوږديږي خو دې خنډ هغه وخت ارزښت درلود چې د هغه د وينا تاثير يې زيات کړ.

له دمې سره وينا کول، هم خانته د فکر کولو او مطالبو کنټرولو موقع ورکوي او هم مخاطب راجلبوي، يانې هغه څه يې چې اوريدلي پرې به پوه شي، او له مطالبو سره اړيکه ټينګه کړي، تاسو پخپلو ويناوو کې له لنډو دوه يا درې ثانيو دمو په اخيستلو سره يو ښه ويناوال شئ.

له دې دمې او چوپتيا سره تاسو مخاطب ته دا اجازه ورکوئ چې د خبرو په اړه مو فکر وکړي او مطالب په خپل ذهن کې واړوي راواړوي، ارزونه يې وکړي او په وړاندې يې غبرګون ښکاره کړي.

پر دې سربيره دمه مخاطبانو ته دا اجازه ورکوي چې له تاسو سره دروني خبرې اترې ولري او پخپل ذهن کې ستاسو د وينا په اړه نظر درکړي، تر اوسه داسې شوي چې د اوريدونکي پرځای پخپل ذهن کې ورته څه ووايئ: ((مخالف يم، څومره ښکلی نظر، ما په دې اړه يو څه لوستلي او...))هر

Scanned by CamScanner

ځومره چې دا دروني خبرې اترې زیاتې وي نو د ویناوال او اوریدونکي اړیکې او نږدیوالی هم سره زیاتیږي.

د ښې ویناکولو د هنر مهم راز

د هغې دمې د وخت په اړه چې د وینا پرمهال یې باید واخلئ اندیښنه مه کوئ، چې کومه تیروتنه به رامنځته شي، تر دې کـه چېرې پـه یـو مناسب وخت کې دمه وانخلئ نو مخاطبان به پرې هیڅ پوه نه شي ځکـه هغـوي سـتا خبرو ته په غوږ نیولو بوخت دي. تراوسه په کومو خبرو اترو یـا ویناوو کـې داسې نه دي ویل شوي چې صبر وکړه، دا ځای د دمې اخیستلو لپاره نـه و او تاچې په کې ځنډ واخیست، تیروتنه دې کړې.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

تمرین وکړئ چې د یو کلیدي مطلب تر بیان وروسته مو دمه اخیستې او فکر وکړئ په دې ترتیب مو اوریدونکي سره مرسته کړې ترڅو هغه پـوه شي چې یو مطلب له کوځای پیل شوی او په کوم ځای پای ته رسیدلی دی.

هیر مو نه شي کله چې یو مهم او پیچلي مطلب تـه ورسیدلئ، خامخا دمه واخلئ ترڅو چې له یوې خوا ځانته د فکر کولو موقع ورکړئ او لـه بلې خـوا اوریدونکي ته دا وخت ورکړئ ترڅو ستاسو خبرې تحلیل او تجزیه کړي.

Scanned by CamScanner

اته ویشتم څپرکی

له کاملو غړونو ګټه اخیستل

ستاسو د راجلبولو ځواک کمزوري کوي.

یو کمزوری وياند د مخاطبانو د راجلبولو لپاره چټکې خبرې کوي او د دې ترڅنګ چټک حرکات ترسره کوي، خو ماهر وياندويان روښانه خبرې او ارام حرکات ترسره کوي. هغه د مخاطبانو راجلبولو ته اړتیا نه لري، ځکه مخاطبان هغه ته متوجه وي.

هغه وياند چې له چمتوالي پرته پیل کوي نو دا ډول غړونه ډېر کاروي، (آ)، (اوم)، (اه) چې دې ته موږ کامل غړونه وايو. په واقعیت کې دا طریقې وياند ته د تفکر او فکر کولو موقع په لاس ورکوي ترڅو سمې جملې پیداکړي، دا ډول غړونه اوریدونکي ته وايي:((له غوږ نیولو لاس وانخلئ ترڅو خبرې مې نه وي بشپړې شوې)).

لـه دې ډول غړونـو څخـه زیاتـه ګټـه اخیسـتنه د دې سـبب ګرځـي چـې اوریدونکي ستړي شي او ستاسو خبرې تر دې انـدازې ورتـه سـتړې کـوونکي ښکاره شي، چې تاسو له ځان سره وایئ: ((دخدای لپاره وګورئ)) خـو یـوازې هیڅو د دې ډول غړونو لـه اوریـدو سره مینـه نـه لـري، دا غړونـه ستاسـو د راجلبولو حس له منځه وړي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د دې غړونو د یوې خواته کولو لپاره روښـانه خبرې کـول، د دې بـې خونـده غړونو پرځای د دمې اخیستل تر ټولو ښه لار ده. ډېر ساده، کـه د دې غړونـو پرځای له چوپتیا څخه کار واخلئ نـو دا غړونـه بـه ورک شي. پاملرنـه وکـړئ چې دا کارونه باید په ناخبري ډول تـرسره کړئ،کـه هڅـه وکـړئ چـې عملاً

وراندوينه وکړئ او په دې ځان پوه کړئ چې چيرته د دې غړونو پرځای دمه واخلئ نو دابه مو ليوني کړي او بريالي به نه شئ. د دې کار پرځای که احساس وکړئ چې د (اه) يا (اوم) غړونه غواړي له خولې مو راووځي نو په دې وخت کې بسنه کوي چې چوپيتا اختيار کړئ، په ورځنيو خبرو اترو کې په ځانگړې توگه کله چې چټکې خبرې کوئ، له دمې څخه ډېره گټه واخلئ نو په وبه گورئ چې په راتلونکي کې به ناخبری سره په خپلو خبرو کې له دول غړونو څخه کار نه اخلئ.

نهه ويشتم څپرکی

د غږ او خبرو کولو په څرنګوالي سره مو خلک راجلب کړئ

هر څوک کولی شي سمې خبرې وکړي، خو لږ کسان دي چې د منظمو، روښانه او هوښيارانه خبرو کولو مهارت لري. (مونتاين)

ستاسو د غږ او لهجې څرنګوالی په يوازې توګه د مخاطب په منونکي حس او حالت ژور تاثير کوي، ستاسو د غږ درجه۳۸٪ پيغام مخاطبانو ته ليږدوي، (وړاندې مو يادونه وکړه چې، د پيغام د پاتې برخې د رسولو مسولان د بدن ژبه او کلمات دي.

تاسو د کومو کسانو خبرو اوريدو ته ترجيح ورکوئ؟ هغه څوک چې په خپل لوړ او زړه بوږونکي اواز ستاسو غوږ کوڼ کړي او له خپل ځايه وتښتئ يا هغه څوک چې پخپل تود او خوندور غږ سره تاسو د ځان په لور راجلب کړي او داسې فکر وکړئ لکه په ژمي کې چې په يو کشميري پټو کې راتاو ياست؟ له شک پرته چې کشميري پټو ته ترجيح ورکوئ.

د يو ډول او سترې کوونکو غږونو په اړه مو نظر څه دی؟ موږ ورتـه مـلال اور وايو، ښکار ده چې د غږ په دې درجې سره نشو کولی يو اوريـدونکی راجلب کړو. ځان عادت کړئ ترڅو د کيسه ويونکو پـه څېـر خـبرې وکـړئ، د غږ څرنګوالی مو له ښکلا او ژوند سره يو ځای کړئ ترڅو خبرې مو خوندورې او په زړه پورې شي. د هر څه په اړه چې خبرې کوئ که هغه د اوبو، هوا او بازار په اړه هم وي، کوم توپير نه کوي، تر ټولو مهـم ستاسـو د غـږ څرنګـوالی دی چې اوريدونکی راجلبوي. د تليفوني دستګاه د منشي د غږ په پرتلـه د کيسـه ويونکو غږ غوره دی، نو اراده وکړئ او لکه د کيسه ويونکو په څېر د خپل غږ په څرنګوالي او لهجه پوره کنټرول ولرئ.

Scanned by CamScanner

خپل غږ مو ټیټ کړئ

له نورو سره د خبرو اترو پرمهال د دې لپاره چې افرادو ته خوږ، دقیق او مینه ناک ښکاره شئ نو په خبرو کې خپل غږ ټیټ کړئ او په ارامتیا سره خبرې وکړئ. د اعتدال تر اندازې د خپل غږ ټیټول ستاسو د ځیرتیا او ذهن پیاوړتیا او شتون ښکارندويي کوي.

په یاد ولرئ چې تل په مناسب اواز او خوږې لهجې او پوره روښانتیا سره خبرې وکړئ. کله چې چټکې او تندې خبرې وکړئ نو د نورو لپاره به ستونزمنه وي چې له تاسو سره د ملګرتیا او نږدیوالي احساس وکړي.

دا هماغه سم دلیل دی چې موږ یې د خپلو ژورو احساساتو په څرګندولو سره د دې سبب ګرځو چې کاملاً په ارام او روښانه ډول خبرې وکړو.

کولی شئ دا وازمایئ، دغه جمله چټکه او ترخه بیان کړئ(زه په ژوره توګه ستا په اړه اندیښمن یم، ته زما لپاره ډېر مهم یې)).

او کوښښ وکړئ چې همدا جمله روښانه او په ارامتیا سره بیان کړئ نو پایله به یې ووینئ. د روښانه ویلو پرمهال ستاسو د احساساتو څرګندول کاملاً واقعي او مخلصانه دي.

د غږ لوړوالی مو لږ زیات کړئ

له بل پلوه که ستاسو د غږ څرنګوالی یو ډول او سترې کوونکی وي د دې لپاره چې خپل غږ ته مو انرژي ور وبښئ نو د همیشني عادت او ارامتیا له محدودې څخه راووځئ او د خپل غږ لوړوالی زیات کړئ، البته د اعتدال یا برابرۍ په اندازه یانې نه ډېر لوړ او نه هم ډېر ټیټ.

د خپل غږ څرنګوالی موضوع ته په کتو چې تاسو یې په اړه خبرې کوئ او د دې ترڅنګ هغه حس او حال چې غواړئ په اوریدونکو کې رامنځته کړئ، برابر کړئ.

Scanned by CamS

د غږ بم والی او ژوروالی د لویې او څواک ښکارندویي کوي، او زیر او نازک غږ د کمزورتیا او کوچنیوالي ښکارندویي کوي. قوي او مهم افرد په ارام غږ او پوره روښانتیا سره خبرې کـوي، او وایـي چـې دوی پـه خپلـه د درناوي او څواک رامنځته کوونکي دي.

Scanned by CamScanner

نوی غږ، نوی کار

د فوټبال یو پېژندل شوی او لوی لوبغاړی د ۴ متر قد او ۱۲۷ کیلو گرامه وزن په درلودلو سره غټ بدن او نازک او نری غږ درلود چې له بدن سره هیڅ همغږي نه درلوده، هغه د خصوصي ښوونکي په مرسته زده کړل چې د خپل غږ بدلولو لپاره کومه لار په مخ کې ونیسي. دغه نوي غږ یې په ژوند کې بدلون راوست، په پایله کې یې فوټبال پرېښود او په ټلویزون کې یو غوره او تکړه ورزشي خبریال شو.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په پیل کې د یو کتاب لومړی څپرکی یا یوه مقاله چې اسانه وي د لوستلو لپاره وټاکئ او بیا په ارام غږ سره په لوستلو پیل وکړئ او خپل غږ مو ثبت کړئ. کوښښ وکړئ چې غږ مو تود او بم وي د دې ترڅنگ په ټیټ غږ سره خبرې وکړئ، په ځان مو فشار مه راوړئ، پرېږدئ چې په طبیعي ډول مو غږ ازاد شي او درجه یې ټیټه او لوړه شي، دې تمرین ته دومره دوام ورکړئ ترڅو له ترلاسه شوې پایلې څخه راضي شئ.

دویمه لار داده چې دغه ثبت شوی غږ په کور کې خوځو ځلي واورئ، په ناخبره توگه به مو د غږ درجه په ضمیر اغیز وکړي او په ذهن کې به مو ځای پرځای شي، له مودې وروسته به متوجه شئ چې په ورځنیو خبرو اترو کې هم په همدې غږ خبرې کوئ، د غږ له دې ډول څخه په گټې اخیستنې سره به وکولی شئ چې د اورېدونکي په ذهن کې تاسو د یو تود غږ لرونکي، راجلبونکي او تاثیر اچونکي شخصیت په توگه انځور شئ.

Scanned by CamScanner

ديرشم څپرکی

خوږ ژبي اوسئ ترخو راجلبونکي شئ!

ستاسو د راجلبولو کچه نورو ته د کتلو، د هغوی خبرو ته د غوږ نيولو، او هغوی سره په خبرو اترو پورې تړلې ده. خو راجلبونکي اشخاص يو بله خاصه ځانګړتيا هم لري او هغه دا چې هغوی فوق العاده خوږ ژبي انسانان دي.

د غوږ نيولو پرمهال په زغم او خوږې ژبې خبرو کولو او په ترخو خبرو کولو تمرکز نه لرل ټول هغه مهارتونه دي چې ستاسو د راجلبولو په احساس او محبوبيت کې زياتوالی راولي. خو بل اساسي راز هم موجود دی او هغه دې ټکي ته پام دی چې نور له کومو مسايلو سره مينه لري چې بحث ورسره وشي او له کوم شيانو سره يې نه لري.

کله چې ستاسو مخاطب له دې سره مينه لري چې په جزياتو وغړيږي ترخو خپل احساسات تش کړي نو هغه پريږدئ چې خپل احساسات خالي کړي، ښکاره ده چې ځينې وخت له داسې افرادو سره خبرې اترې کوئ چې په جزئياتو او سترې کوونکو مسايلو باندې غږيږي او تاسو له دې ډول مطالبو سره هيڅ مينه نه لرئ نو په دې صورت کې بيا راجلبول ستونزمن وي. ځينې افراد له دمې پرته د خپلو شخصي- ستونزو په اړه خبرې کوي، که په دې صورت ونه غواړئ چې بې ادبه واوسئ او د خپلو راجلبولو په فکر کې ياست نو څه کوئ؟

دوه انتخابه لرئ: يا بايد په زغم سره مسکي شئ او وزغمئ يا دا چې د بحث موضوع ته ۱۸۰ درجې بدلون ورکړئ چې ښکاره ده، دا کار ساده نه دی، اوس که ستاسو د زغم لوښی ډک شوی وي بيا څه کوئ؟ په دې صورت کې راجلبونکي اشخاص له بلې لارې ځخه کار اخلي يانې د بحث د لوري د بدلون لپاره يو پرځای او مناسبه پوښتنه مطرح کړئ. هغه وخت کولی شئ چې ۱۸۰ درجې بحث بدل کړئ چې د کلام اړيکه ستاسو په لاس کې وي، له دې پرته په ناځاپي ډول د موضوع بدلول اسانه کار نه دی نو غوره لار داده چې لږ

بدلون راولئ او د يوې پرځای او مناسبې پوښتنې په کولو سره له ۲۰ تر ۳۰ درجو پورې اقدام وکړئ.

له لارې مو په نا خبرۍ سره له موضوع متفاوتې خبرې نه دي کړې بلکې ورو ورو مو بحث د يوې اړوندې موضوع په لور له ۲۰ څخه تر ۳۰ درجو پورې بدل کړی چې له دې سره به تاسو د مخاطب په وړاندې يو محبوب شخص ښکاره شئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل تاسو له يو ملګري يا ټولګيوال سره په خبرو بوخت ياست. نو د بحث په موضوع کې د يو نازک او نامحسوس بدلون په لټه کې اوسئ. يانې د بحث اصلي موضوع ته له ۲۰ څخه تر ۳۰ درجو پورې تغير ورکړئ او هڅه وکړئ چې يوه مناسبه پوښتنه وکړئ چې د خبرواترو د موضوع د بدلون تشخيص په کې ونه شي.

که احساس مو کړ چې، د بحث د موضوع د بدلون يا هم کوچني تغير د رامنځته کولو توان نه لرئ، خبرې اترې مو هدفمندې کړئ. اوس چې مجبور شوي ياست نو لږ تر لږه يې تحمل کړئ ترڅو چې د مقابل لوري په وړاندې راجلبونکی شخص پاتې شئ. دا يو فوق العاده فرصت دی. دا تمرين کړئ چې د خپلو غوښتنو او اړتياوو د تمرکز پرځای څه ډول د نورو غوښتنې او اړتياوې په پام کې ونيسئ. ځکه کله چې تاسو ددې سبب شئ چې نور د ځان په وړاندې د مهم او غوره شخص احساس وکړي، نو د راجلبولو او محبوبيت راز مو پيدا کړی دی.

Scanned by CamScanner

یو دیرشم څپرکی

خبرې اترې مو لارښوونه کړئ

د خبرو اترو واقعي روح په دې کې دی چې تاسو وکولی شئ د نورو هوښیارتیا او وینیتیا د هغوی له ژورو خبرو څخه بیرون راوباسئ، نه دا چې خپله هوښیارتیا او وینیتیا مو ننداري ته وړاندې کړئ. (بروير)

د خبرو اترو د لارښوونې څخه هدف دا نه دی چې وربانـدې غالـب یاست، بلکې هدف ورڅخه دادی چې تاسو ډاډ حاصل کړئ چې پخپل قوت او طاقت سره د مقابل لوري د تمایلاتو په برخه کې خبرې اترې رهبري کړئ او په پایله کې د هغه توجه راجلبوئ.

فکر وکړئ په یو.ټولنیز موقیعت کې ولاړ یاست، د خوړو او څښاک لوښي مو په لاس کې دي او یوې خواته ولاړ یاست، په دې وخت کې که یو کس ستاسو په لور راشي او له سریزې پرته د ځان او خپلو کارونو پـه ستاینه پیـل وکـړي چې ((ما دا کار کړی، ما پلانی کار کړی)) تر لسـو دقیقـو وروسـته بـه فکر کوئ چې څه ډول ترې ځان خلاص کړم. دا ځل خپل موقیعت بل ډول تصور کړئ، یانې هغه کس چې ستاسو خواته راغلـی، داسـې سلوک کـوي چـې پـه هماغو لومړنیو لسو ثانیو کې تاسو داسې فکر وکړئ چې تاسو له ځانه خبرې پیل کړي. ستاسو لپاره کوم یو غوره دی چې خبرې ورسره پیل کړئ؟

دقیقاً مسئله همدا ده.

د نورو د خوښې مسایلو په اړه له هغو سره خبرې وکړئ

موږ له دې سره مینه لرو چې د خپلې خوښې په موضوعاتو باندې وغږیږو، په ځانګړې توګه که پوه شو چې اوریدونکي هم له دې ډول موضوعاتو سره مینه لري او که څوک وربانديې خبرې کوي نو دوی هم ترې خوند اخلي.

کله چې خلک د مهمو موضوعاتو په اړه خبرې کوي نو پـه اوریـدونکي کـې د همغږۍ او علاقې د حس له پیداکولو څخه خوند اخلي. هغوئ خپلـې کرکـې،

علاقې، لومړیتوبونه او عقیدې پخپلو خبرو بیانوي، که اوریدونکی یاست نو د خپل مخاطب خبرو ته په ځیر سره غوږ شئ ترڅو د خبرو اترو لپاره نورې بیلابیلې طریقې زده کړئ. د بیلګې په توګه: د نورو هڅول او ستاینه د خبرو اترو کولو یو بله ښه لار ده چې تاسو ته په لاس درځي.

پر دې سربیره نور ټکي هم موجود دي؛ کوم شیان چې تاسو له خپلو همفکرو او همغږو اشخاصو څخه په خبرو اترو کې زده کوئ، همدومره له خپلو مخالفو سره په خبرو اترو کې هم زده کولی شئ. خلاص ذهن هغه ذهن دی چې منونکی وي، او دغه ذهن چې د نورو د نظریاتو منونکی او ستایونکی دی نو په ټولو خلکو کې مینه ناک او محبوب هم ثابت شوی دی. راجلبونکي انسانان منونکي او خلاص ذهن لري.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د خبرو اترو د لارښوونې او اداري لپاره تر ټولو ډاډمنه لار د هغو پوښتنو مطرح کول دي چې په (څوک) ، (څه شی) ، (ولې)، (چا) ، (چیرته)، (څرنګه) سره پیلیږي.

دا ډول پوښتنې پراخ او اوږده ځوابونه لري او څوک نه شي کولی چې دې ډول پوښتنو ته په هو او نه سره ځواب ورکړي، نو مخاطب د دې پوښتنو د ځوابولو لپاره د احساساتو، رښتیاوو او جزیاتو له نه بیانولو څخه عاجز یانې هغه باید ټول پخپله خوله بیان کړي، کله چې هغه هر څه بیان کړي، بیا تاسو د یو کولی شئ د یو پوښتونکي په توګه د بحث کنټرول په لاس کې ونیسئ.

پوښتنه کول د مقابل لوري د غبرګونونو او نظریاتو د رابرسیره کولو لپاره ترټولو ښه او غوره لار ده، کله چې د یوې کیسې په اړه خبرې کیږي تاسو پوښتنه وکړئ،((تاسو یې په اړه څه احساس لرئ؟))، ((د موضوع په تړاو مو څه نظر دی؟)) د دې پوښتنو په مطرح کولو سره مخاطب مفصل او دقیق ځوابونه درکوي او په پایله کې دا چې تاسو ډېر یاست نو تاسو ته د یو هوښیار او راجلبونکي شخص په سترګه ګوري.

Scanned by CamScanner

دوه دیرشم څپرکی

خپله دنده په سمه توګه ترسره کړئ

مالومات په لاس راوړل

هوښيارتيا په هماغه اندازه په زړه پورې ده لکه قدرت. (فرانسیس بیکن)

که په کاري چاپیریال کې وي او که په ټولنیز کې، خو که غواړئ چې پر نورو تاثیر اچوونکي واوسئ ، هر وخت لـه دوی سره ملاقـات وکـړئ او پـه اړه یـې مالومات ترلاسه کړئ. دغه ستاسو اصلي تکلیف او دنده ده، خپل تکلیفونه له منځه یوسئ، دا زده کړئ چې له شخص سره تر ملاقات وړاندې د هغه په اړه مالومات له کومو لارو په لاس راوړئ دا د نـورو پـه وړانـدې د پـه زړه پـورې والي تر ټولو غوره لار ده.

ډیل کارنیګي ویلي: (د نورو په وړاندې علاقه لرل او علاقه ښـودل بـه د یـوې ورځې په اوږدو کې تاسو د ډېرو ملګرو خاوند کړي، او د یو کال په موده کې هڅـه وکـړئ چـې د نـورو پـه وړانـدې د علاقـې ښـودلو ترڅنـګ خپلـه هـم علاقه‌مندان پیداکړئ او کله چې مو له نورو سره علاقه وښوده، هـرو مـرو بـه ستاسو علاقه‌مندان هم شي.

یوه ښه پانګونه

هرڅومره چې د یـوې اړیکـې رامنځتـه کـول ستاسـو لپـاره ارزښـتمن وي نـو کوښښ وکړئ چې د هغه چا په اړه چـې غـواړئ ملاقـات ورسره وکـړئ د دې شخص د علایقو، کرکو، لوبو، تحصیلي مخینې، اجتماعي او شـغلي فعـالیتونو په اړه یې مالومات پیداکړئ. په دې ډول تاسو کولی شئ چې خبرې اترې پـه داسې یو لور رهبري کړئ چې مقابل لوری مو ورڅخه خوند واخلي. خـو مهـم تکی دادی چې تاسو باید د مقابل لوري په اړه ډېر او کـره مالومـات ولـرئ او برعکس هغوی هم باید ستاسو په اړه کره معلومات ولري.

Scanned by CamScanner

د وړاندې چمتوالي د ارزښت په اړه د بریان تجربه

کلونه وړاندې مې هوډ وکړ چې د نړیوال خرڅلاو د سازمان یو لوی شرکت جوړ کړم، وروسته مې فکر وکړ که څانګې او نماینده ګۍ ولرو نو دابه له هغه غوره وي چې له دفترونو او شرکتونو سره یو لوی سازمان جوړ او د نوي خرڅلاو څواکونو په روزنه پیل وکړو.

متوجه شوم چې یو بریالی سوداګر چې د نړیوال خرڅلاو د سازمان یوه نماینده ګي لري، کاري ټیم یې سره همغږي او له اصلي شرکت څخه چې دلته نماینده ګي لري، خوښ دي. نو تصمیم مې ونیو چې له هغه سره اړیکه ټینګه کړم او په کار کې مې له هغه او کارکونکو څخه ګټه واخلم.

تر لږ پوښتنو او پلټنو وروسته پوه شوم چې هغه د شمیرو په علم عقیده لري او ټول تصامیم یې د اعدادو، کلونو، میاشتو، ورځو، د شریکانو د زیږیدلو د ورځو، میاشتو او ساعتونو پر بنسټ نیول کیږي. د عدد پیژندنې او د اعدادو د علم دوه کتابونه مې واخیستل او د دوی حساب مې مطالعه کړ او د میاشتې غوره ورځ مې له هغه سره د لیدنې لپاره وټاکله.

لومړی پوښتنه زما د زیږیدنې د ورځې په اړه وه، او دقیق کال، ورځې او میاشتې په اوریدلو سره یې وویل((دا د چانس اعداد دي)) د ملاقات په پای کې دې هوکړې ته ورسیدم چې له ماسره اړیکه ټینګه کړئ او زما د سازمان یو فعال او کاریګر غړی شئ.

زماد بریالیتوب راز زما وړاندینه، چمتوالی، پیژندنه او له هغه سر ملاقات و.

تر هرڅه وړاندې د پوهېدو په لټه کې اوسئ

ځیني وخت تر لومړی لیدنې(ملاقات) وړاندې د شخص په تړاو د مالوماتو ترلاسه کول ستونزمن وي، په دې مواردو کې باید تاسو کاملاً په مقابل لوري باندې متمرکز اوسئ او سلوک او خبرو ته پوره ځیر شئ. په لومړی لیدنه کې د هماغه پخواني متل په څېر چې وایي:(کله چې خبرې کوئ نو هیڅ شی

Scanned by CamScanner

نـه شـئ زده کـولئ.) پـه لنـډه توګـه د ځـان پـه هکلـه خـبرې وکـړئ او ډېر اوریدونکی واوسئ. یانې لږ ووایئ او ډېر واورئ. پام مو وي چـې تاسـو نشـئ کولی په یو وخت کې دوه کارونه وکړئ، یانې هم ووائئ او هم واورئ، یـوازې هغه وخت کولی شئ د مقابل لوري په اړه مالومات پیـداکړئ کلـه چـې هغـه خبرې کوي او تاسو ورته غوږ واوسئ که د خبرو په پیلولو کې بې میله او بـې علاقې ښکاره شو نو په داسې ماهرانه توګه بحث په لاس کې ونیسئ چې هغـه خبرو کولو ته مجبور نه شي.

کولی شئ خپلې خبرې د ورځې په مهمو موضوعاتو، ښکلو ټلویزوني خپرونـو، کتابونو او ورزش په اړه پیل کړئ. مثلاً: کولی شئ وپوښتئ وروستی فلم مـو چې ولید. کوم یو و؟ یا له څه ډول فلمونو سره مینه لـرئ؟ همـدا ډول نـورې پوښتنې.

د مخاطب د خوښې موضوع پیداکړئ

دلته د یوه مثال په وړاندې کولو سره ستاسو پام دې ټکي ته را اړوم چې څـه ډول کولی شو د مخاطب له خبرو څخه ګټه واخلو. فکر وکړئ هغه وایي: (د اوسني وخت د خلکو موټر چلول هم ډېر ځورونکی دی) هیڅ چاته ګوري نـه، زغم او حوصله نه لري او غواړي په چټکۍ سره ټاکلي ځای ته ځـان ورسـوي، ښه ده چې انسان بیخي له کور څخه ونه وځي. اوس راځئ چې له یـوې سـاده نظریې سره سم دا خبرې تحلیل کړو.

امکان لري دا فرد د یوې موضوع له کبله په غوسه شـوی وي. خـو لـه کـومې موضوع((موټر چلول))، شاید د خلکو په بې پروایئ سره؟

امکان لري چې د خلکو له بې حوصله ګۍ؟

تاسو کولی شئ چې له مختلفو لوریـو خـبرې اتـرې پـه لاس کـې ونیسـئ خـو ډاډمنه لار داده چې ووائئ: همغږی یم)) بیا د هغې مشابې پېښې په تړاو چې ستاسو په مخ کې پیښه شوې، مالومات ورکړئ.

Scanned by CamScanner

په یاد ولرئ، دغه لار هغه وخت ځواب ویلی شي، چې مخاطب د خبرو اترو په پای ته رسولو کې وي، په دې ډول تاسو کولی شئ بیاځلي خبرې اترې په واک کې واخلئ.
په یاد ولرئ، چې د خبرو اترو په بهیر کې چې هرڅومره د مخاطب په اړه مالومات ترلاسه کړئ، هغه تر تاثیر لاندې راولئ. هرڅومره چې د هغه د علاقو او سوابقو په اړه وپوښتئ، په هماغه کچه به ستاسو په لور راجلب شي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په یاد ولرئ، تل هغه څوک د خبرو اترو کنټرول په لاس کې لري چې پوښتنې کوي، درې اساسي او کلیدي پوښتنې موجودې دي چې له هر نوي مخاطب سره د مخامخ کیدو پرمهال د خبرو اترو په کنټرول کې له تاسو سره مرسته کولی شي او په پایله کې به تاسو راجلبونکی ښکاره شئ.
لومړی وپوښتئ: (څه ډول کار کوئ؟) ډېری خلک خپل کار ته ارزښت ورکوي، ځکه د شخص کار د هغه په ژوند کې اصلي او اساسي رول لري او په واقیعت کې د هغه هویت جوړوي. خلک د خپل کار په تړاو له خبرو سره مینه لري.
بیا په ډېرې علاقې او مینې سره وپوښتئ:(څرنګه دې دا کار وموند؟؟)) له شک پرته د دې پوښتنې په ځوابولو سره درته خورا جزیات درکړي. د کار پیداکولو په اړه به درته تیر شالید، د کار پیداکولو پړاوونه او ورته نور هغه مالومات درکړي چې تاسو غوښتل په لاس راوړئ، د ژوند د کیسو په قالب کې د کاري سوابقو په اړه ټول مالومات او توضیحات درکړي.
البته ځینې وخت دا کیسې ډېرې اوږدې وي، ځکه ځینې فکر کوي چې ژوند یې له خوږ کیسو ډک دی او هر یوه چې بیانوي په زړه پورې ده. امکان لري ویاند د دې لپاره چې پوه شې تاسو یې په رښتیا د کیسې اوریدو مینه وال

یاست یا مو په ادب سره ورته غوږ نیولی، لږه دمه کوي یا ورو خبرې کوي، په دې وخت کې په پوره مینې سره وپوښتئ((وروسته تا څه وکړل؟))

هغه به هرو مرو دوام ورکړي: بل ځل یې چې ورو خبره وکړه، پوښتنه وکړ (ښه بیا څه وشول؟) اوریدو ته ستاسو دا ډول مینه او علاقه به هغه کاملاً ستاسو په لور راجلب کړي او فکر به وکړي چې تاسو یو مینه ناک او هوښیار انسان یاست.

دیته ورته نورې پوښتنې هم له تاسو سره مرسته کوي. لکه:

(په دې اړه ډېر مالومات راکړئ)

(څه احساس مو درلود؟)

(وروسته څه پیښ شول؟)).

که خوښه مو وه نو خپل نظر ورکړئ، خو پام مو وي چې ډېرې خبرې ونه کړئ. که داسې وشول نو کوښښ وکړئ په بلې پوښتنې سره هغه د خبرو کولو لپاره مجبور کړئ.

Scanned by CamScanner

دري ديرشم څپرکی

د سيال په څمکه د توپ ساتل

د خبرو اترو وروستی هدف، په خبرو اترو کې د مقابل لوريو ترمنځ د اطلاعاتو تبادله کول، رضايت او خوښي او يو د بل قانع کول دي. (بنيامين فرانکلين)

راجلبونکي وګړي د خبرو اترو پرمهال د خپلو اهدافو دپرمخ وړلو لپاره چې هماغه د نورو راجلبول دي کوښښ کوي خپل سيال ته يو داسې پاس ورکړئ چې هغه يې ځواب وويلی شي. د دهمدې لپاره توپ د خبرو اترو په څمکه کې په حرکت او جريان راولئ.

هدف دا چې ګن شمير بحثونو کې فعال ګډون وکړئ. د خپلو بحثونو شريک هم وهڅوئ ترڅو چې په فعالانه او پرلپسې توګه په بحث کې ګډون وکړي او د وينا اړيکه په لاسه کې واخلي. سم لکه د يو ټينس د روزونکي په توګه عمل وکړئ او توپ ته په داسې ډول ضربه ورکړئ چې زده کوونکي يې وکولی شي د ضربې ځواب ووايي او توپ مهار کړي او دې ته چمتو وي ترڅو په يوې مناسبې ضربې سره توپ بيرته وګرځوي. هرڅومره چې لوبه اوږده او توپ په حرکت کې وي، نو د زده کوونکو لپاره به د لوبې ارزښت زيات شي، له تاسو سره خبرې کوونکی هم په همدې ډول دی، بايد د شرکت کارکوونکي په خبرو اترو کې فعالانه ګډون ولري ترڅو خبرې اترې ورته نورې هم په زړه پورې او راجلبونکي شي.

د يو بل تحليلول

ډيری ټولنيز بحثونه يا خبرې اترې په مودبانه توګه پيليږي، په همدې ترتيب دواړه اړخونه، د مقابل لوري حالت او د منلو حس له منځه وړي. له هغې وروسته کولی شئ د خپل هدف لپاره خبرې اترې چې په هر لوري غواړئ يوسئ، ترڅو چې مهمو موضوعاتو ته ورسيږئ.

Scanned by C

په ټولو خبرو اترو کې د توپ په حرکت راوستلو لپاره یوه غوره لار لـه داسې پوښتنو څخه ګټه اخیستل دي چې اوس به یې په اړه توضیحات ورکـړل شي. مثلاً: وښیئ چې د خوړو په اړه خبرې کوئ. او وایئ:((دا خواړه مو ازمایلي؟ ډېر خوندور دي.

د مقابل لوري له ځواب وروسته، یوې نوې پوښتنې تـه دوام ورکـړئ:((زه لـه خواړو سره دومره مینه لرم چې تل بایـد د خپلـې مـلا د انـدازې پـه اړه فکـر وکړم! تاسو څه ډول خوړو ته ترجیح ورکوئ؟)).

ځوابکه هرڅه وایي باید ورسره همغږي واوسئ، دوام ورکړئ:((زه هـم همـدا ډول، زه اصلاً له ټولو خوړو سره مینه لرم، پـه دې شرط چـې ښـه پاخـه شـوي وي، تاسو ډېری وخت خوړه باندې خورئ؟)).

د هغه د ځواب تر اوریدو وروسته بیـا دوام ورکړئ:((زمـا پـه انـد د کورنیـو خوړو لپاره تـر ټولـو ښـه رسـتورانت...(د خپلـې خوښـې د رسـتورانت نـوم واخلئ) دی. دا پخپلـه د نـورو پوښـتنو سبب ګرځـي:((تراوسـه هلتـه تللـي کړئ، خواړه یې بې مثاله دي. ستاسو کوم رستورانت خوښیږي؟)).

ځواب یې چې هر څه و خو ورته نورې پوښتنې:((د بانـدې خـوراک کـول مـو خوښیږي؟))خبرو اترو ته دوام ورکړئ او دا خبرې اترې ستاسـو پـه پوښـتنو سره مختلفو لوریو ته وړل کیږي، خـو هماغسـې څـه ډول چـې ګـورئ اصلي هدف ترلاسه شوی دی. یانې د دواړو لوریو ترمنځ خبرې اتـرې روانـې دي او پخپل مهارت او ځیرکۍ سره مو مخاطبان په خبرو اترو کې په فعالانـه توګـه ګډون کولو ته مجبور کړي دي. اصلاً دا ستونزمنه نه ده، یـوازې بسـنه کـوي چې له ځان غوښتنې لاس واخلئ او د مقابل لوري علایقو او اړتیاوو ته پاملرنه وکړئ. دا د نورو راجلبولو لپاره یوه بله طلایـي کـیلي ده چـې بایـد پیـدا یـې کړئ.

Scanned by CamScanner

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په خبرو اترو کې په یاد ولرئ چې هدف تاسو نه یاست، بلکې ستاسو د شاوخوا افرادو اندیښنې او احساسات باید په پام کې ونیول شي. ځکه کله چې ځیني افراد له ځانه خبرې کوي نو دوی په طبیعي ډول ویرې، روحي فشار او اندیښنو باندې اخته کیږي.

نو کله چې له چاسره خبرې کوئ خپل احساسات مو هیر کړئ، او یوازې د خپل محبوبیت په اړه فکر مه کوئ، بلکې هڅه وکړئ چې مقابل لوری مو دې ته وهڅیږي چې ستاسو په وړاندې د محبوبیت او مینې احساس وکړي. په دې ډول به تاسو نه یوازې خپل هدف ته ورسیږئ بلکې راجلبونکی هم ښکاریږئ.

Scanned by CamScanner

څلور دیرشم څپرکی

توپ مه وژنئ

د لویو خلکو بریالیتوب تر ډېره د هغوی د زړونو په اخلاص پورې اړه لري نه د کار په ترسره کولو کې. (وداس)

((د توپ وژل)) د ټینس لوبې له اصطلاحاتو څخه ګڼل کیږي. کله چې سیال په یو مناسب ځای کې نه وي تاسو د دې لپاره چې امتیاز واخلئ، توپ په دومره ضربې سره وهئ چې سیال یې له ځواب ویلو یا دفاع څخه عاجز پاتې کیږي، دې حرکت ته د توپ وژل وایي.

کله چې د بحث په حال کې یاست، تقریباً له دې مهارت څخه ګټه واخلئ، یانې کوښښ وکړئ چې یو داسې کمزوری ټکی پیدا کړئ چې مقابل لوری یې په وړاندې هیڅ ځواب ونه وایي، او په واقیعت کې بـه د هـیڅ ډول غبرګون ښودولو توان ونه لري او په دې ډول به تاسو بریالی وپیژندل شئ.

خو کله چې وغواړو راجلبونکي واوسو نو دا به تیروتنه وي چې د بریـالیتوب په لټه او پر مخاطب غلبه وکړو، ځکه له هغه سره د مخالفت په صـورت کې به خپل راجلبول دلاسه ورکړو، په دې حالت کې تاسو په دروني اختلافاتو کې اخته یاست او غواړئ چې توپ ووژنئ او په خبرو اترو باندې غالب شـئ خـو پوهیږئ چې دا هماغه ټکی دی چې ستاسو د راجلبولو اصل له منځه وړي.

په نورو باندې د زور تاثیر اچولو په برخه کې د برایان تجربه

کله چې هیواد د سیاسي فشارونو ښکار شوی و، هغـه مهـال زه خـوان وم او ډېری وخت به مې د هیواد روان سیاسي او کلیدي مسایل تر بحث او څېړنې لاندې نیول.

د ورځپاڼو لپاره به مې مطالب او مقـالې لیکلې او ډېـری وخـت بـه مـې په راډیوګانو کې په جنجالي سیاسي خبرونو کې برخه اخیستله.

Scanned by CamScanner

له هر چا سره به مې غوښتل چې د ورځې تاوده مسایل توجیه کړم، نو په چټکۍ سره به په خبرو کې ور داخل شوم او هغه به مې ښه وټکوو، د هغه زورور په څېر وم چې د خپلې تورې په کلامې مهارت سره مې نیوکه او سیاسي سیال ناکاماوه او زه به پرې بریالی کیدم. تر دې چې په ټولنیزه ډله کې مې ګډون کړی و چې ډېرو غوره شخصیتونو او لویانو هم په کې شتون درلود او ټول په څو برخو باندې ویشل شوي و او په څو نفري ډول یې سره بحث کاوه.

له خپل قصد سره سم سیاسي بحث ته د غلبې لپاره د یو ډله سوداګرو او تجارانو چې پېژندل مې، پر لور لاړم او د ورځې خبرونو په توضیح کولو مې پیل وکړ. ټولو یو بل ته وکتل او په څلورو مختلفو خواو سره وویشل شول او زه یې پخپل حال یوازې پریښودم. د عبرت درس و چې هیڅکله به یې هیر نه کړم چې د بریالیتوب په او نورو د ناکامولو په موخه یو بحث ته داخل شم یانې کله چې موږ غواړو له خلکو سره خبرې اترې وکړو نو باید د نورو د ناکامولو او سپکولو هڅه ونه کړو، هڅه باید وکړو چې په خوږ خبرو سره هغوی د ځان په لور راجلب کړو.

خوښ واوسئ که ریښتني؟

مهمه نه ده چې، د نورو نظریات ستاسو لپاره څومره ټوکې او بې ارزښته ښکاري او تاسو پرې څومره د فکري لوړوالي احساس کوئ ، بلکې مهمه داده چې په خبرو اترو کې د هر ډول جګړې او بد اخلاقۍ مخنیوی وکړئ،دا په دې مانا نه ده چې د خپل نظر له مخې مو ښه پرځای نه وي، بلکې په دې مانا ده چې باید پرې نږدئ چې د تیزوالي حس د بحث او نورو د ناکامولو پرځای ستاسو په اصلي هدف باندې غالب شي، جګړه او چټکتیا په ټوله مانا ستاسې د راجلبولو د حس دښمنان دي او ځان ساتنه ورځخه د دې سبب

Scanned by CamScanner

ګرځي چې د اطرافيانو په وړاندې تاسو يو مينه ناک، په زړه‌پوري ،خوږ، سپيڅلی او راجلبونکی انسان ښکاره شئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

لومړی مو خپل هدف روښانه کړئ. يانې هدف مو راجلبول دي، نه پر بحث غلبه او په هوښيارۍ سره د نورو ناکامول.

دويم له ډول ډول جګړې او بد اخلاقۍ څخه ځان ساتنه ده، ځکه هدف مو د خرابونکي راجلبول دي. کله چې دښمني رامنځته کيږي نو نور د متقابل پوهولو او نورو راجلبولو لپاره ځای نشته.

دريم دا چې کولی شئ په خپل خوږ سلوک سره د خپل نظر له مخې ښه پرځای کيږدئ، خو د توپ وژلو او سيال د ناکامولو په لټه کې مه اوسئ، پريږدئ چې خبرې اترې په ارامتيا سره دوام ومومي او خپل عقايد او نظريات له جنجال پرته وړاندې کړئ، دا لازمه نه ده چې په ډېرې روښانتيا او له اندازې زياتې رښتينولۍ سره نور وځوروئ او خپل محبوبيت داغدار کړئ.

کله چې مو بحث په لاس کې واخيست په توضيح ورکولو پيل وکړئ او په داسې ډول يې بيان کړئ چې مقابل لوری مو په پوره ځيرتيا او علاقې سره واوري او له هغو پوښتنو سره چې پوښتي، نو ستاسو د ځواب په تمه وي او په دې صورت کې په لنډه توګه ځواب ورکړئ، او په اوږد مهاله ځواب ورکولو سره اورېدونکي مه ستړی کوئ.

که شک مو پيدا شو چې راجلبول وټاکئ يا پر بحث غلبه وکړئ او بريالي شئ، داډه اوسئ که په خبرو اترو کې مو وغوښتل چې غالب شئ په واقعيت ستاسو دغه غلبه پخپله ستاسو ناکامي ده او ستاسو د راجلبولو په حس ناوړه او منفي اغيز اچوي او دا حس په تاسو کې وژني.

Scanned by CamScanner

پينځه ديرشم څپرکی

له مخاطبانو سره همغږي اوسئ

له نورو سره د اړيکو ټينګولو پرمهال که غواړئ راجلبونکي واوسئ نو د وخت په ټاکلو کې لټي مه کوئ، څه ډول چې په سپيڅلي کتاب کې راغلي.((په نړۍ کې د هر کار کول مشخص وخت لري)) تاسو هم بايد مناسب وخت تشخيص کړئ.

کله کله داسې کيږي چې له خبرو اترو سټړي کيږئ ځکه هغه مهال ستاسو وضيعت له مخاطب سره همغږی نه وي مثلاً: هغه يو وخت غوسه او عصبي وي خو برعکس ته يو نورمال او ښه حالت کې يې، په دې حالت کې تاسو ژوند ښکلی بولئ. په داسې حال کې چې هغه د بدمرغۍ او سټړيا احساس کوي.

په داسې يو حالت کې تاسو دوه کسه له روحي پلوه په دوه متفاوتو نړيو کې ژوند کوئ او طبيعي ده چې نه شئ کولی يو له بل ښې اړيکې ټينګې کړئ. هر څومره چې کوښښ وکړئ چې مينه ورکړئ او ملاتړ يې وکړئ خو کومې پايلې ته به ونه رسيږئ، اصلاً تاسو نه شئ کولی يو نړدې او ښه اړيکه سره ټينګه کړئ، پوهيږئ ولې؟ ځکه روحي حالات مو سره متفاوت دي او يو د بل پر خبره نه پوهيږئ، په واقيعت کې ستاسو دوه کسو د حرکت سرعت سره همغږی نه دی سم لکه هغه ماشين په ډول چې ډنډه يې په سختۍ سره خپل ځای ته ځي، خو خامخا د ماشين د ډنډې ځای پرځای کولو لپاره لارې موجودې دي، تر ټولو اړينه د ډنډو د همغږي کولو لپاره د حل لارې پيداکول دي ترڅو وکولی شئ ځان له مخاطب سره همغږي کړئ.

مهمه نه ده چې څومره مو روحي حالت متفاوت دي بلکې مهمه دا ده چې د همغږۍ لار پيداکړو ترڅو په وسيله يې وکولی شو د ملګرتيا اړيکه رامنځته کړو.

Scanned by CamS

د تطبیق او انعکاس تمرین

موده وړاندې یو شمیر متخصصانو د عصبي ژبپوهنې د برنامې په لیکلو کې چې ترڅو وتوانیږي له دې لارې دوه تنه همغږي کړي. د ((انعکاس او تطبیق)) له نمایشي تمرین څخه ګټه واخیسته، دې تمرین به لوبغاړو ته زده کړه ورکوله چې یو له بل سره یې سلوک او حرکات څه ډول همغږي او په یو وخت کې کړي. د مثال په توګه: یو کس یوه سندره تر شونډو لاندې زمزمه کوله او مقابل لوری هم باید همزمان او په همغږي ډول دا سندره زمزمه کړي هغوی د همکارۍ او ملګرتیا له مخې د یو انځور په شکل شي چې په دواړو اطلاق کیږي.

زموږ ډیری افراد له نورو سره د همغږي کیدو او ورته والي توان لري، خو د متفاوتو دلیلونو له مخې تل دا کار نه ترسره کوي، فکر وکړئ چې ستاسو په بدن کې له ګاونډیانو سره د سازګارۍ او همغږۍ توان دومره محدود دی چې یوازې له هغو کسانو سره ځان همغږي کولی شئ چې ځانګړتیاوې یې تاسو ته ورته دي او کولی شئ له هغوی سره اړیکه ټینګه کړئ، دې حالت کې به نړۍ ستاسو لپاره څومره تنګه وي.

غیرانعطاف انسان داسې فکر کوي چې که هر څوک د ده په څیر عمل ونه کړي او نړۍ ته په یو بل ډول وګوري او دا یو په درد نه خوړونکی او بې وړتیا انسان دی.

راجلبونکي او محبوب اشخاص له لوړې انعطاف پذیرۍ څخه برخمن دي، د دې لپاره چې د نړۍ په وړاندې له مختلفو لیدلورو سره بلد شي نو دوی بیا له دې څخه ډیر خوند اخلي، له دې سره مینه لري چې متفاوت لیدلوري تجربه کړي او دا واقعاً د راجلبولو یو اساسي او کلیدي راز دی: ((د نورو په سترګو نړۍ ته د کتلو توان)).

Scanned by CamScanner

د نورو په راجلبولو کې ستاسې ګړنلارې

دا خل چې په خبرو اترو بوخت یاست دا مسئله امتحان کړئ، نـو د مقابـل لوري یا له هغه چاسره چې خبرې کوئ د بدن ژبې، حرکـاتو، کتلـو، او ... تـه ځیر شئ. په اګاهانـه ډول کوښـښ وکـړئ چـې خپـل سلوک لـه هغـوی سره همغږي او تطبیق کړئ په داسې ډول چې ستاسو حرکات د هغوی د حرکـاتو انعکاس دی.

که چټکې خبرې کوئ نو تاسو هم ورسره همغږي شئ، که ارامې خبرې کـوي نو تاسو هم ارام وغږیږئ، که د خبرو پرمهال لاسونه زیات خوځوي تاسو هـم دا کار وکړئ، او برعکس که د خپلو لاسـونو او غـاړې حرکـت کنټرولـوي نـو تاسو هم خپلو حرکاتو ته پاملرنه وکړئ.

د یوې داسې موضوع په لټه کې واوسئ چې هغوی تـه پـه زړه پـورې وي او د ورځې موضوع نوم ورته ورکوي، او کوښښ وکړئ چـې د هغـه لـه لیـد ځخـه موضوع ته وګورئ. د سر په خوځولو سره یې تایید کړئ، مسـکي شـئ او هغـه ته د زړه طاقت ورکړئ، مهمه خبر داده چې مخاطب باید په خپل ذهـن کـې دې نتیجې ته ورسیږي چې ووایي:((له دې سړي سره مې د سـتړیا احسـاس لاس پرېږدي او ارامتیا مې په وجود کـې راخـوره شي، ځـومره سره ورتـه یـو، ځومره سره همغږي یو،)). موږ ټول راجلبونکي او محبوب افراد پـوهیږو چـې له هغوی سره مو د راحتۍ او خوښۍ او همغږۍ احساس لرو.

Scanned by CamScanner

شپږ دیرشم څپرکی

زیات تمرین، زیات مهارت

هغه څه چې زده کوو او غواړو بیا پرې عمل وکړو نو باید عملاً یې ترسره کړو ترڅو چې زده یې کړو. (ارسطو)

په هر مناسب وخت کې د نوي مهارت د تمرین کولو کوښښ وکړئ، یانې ټول هغه تمرین کړئ چې د راجلبولو په اړه مو زده کړي دي.. کله چې په لومړي ځل له دې مهارتونو سره بلدېږئ او غواړئ تمرین یې کړئ نو دا کاملاً طبیعي ده چې لږ به عادي ښکاره شي. خو کله چې دغه مهارت په عملي ډول په خبرو اترو کې کاروئ نو لږ لږ به په ورځیني عادت باندې بدل شي.

دغه مهارت به په خپلسري ډول ترسره شي

په داسې حال کې چې تاسو په اګاهانه ډول غواړئ د راجلبولو مهارت په خپلو سلوکونو کې وکاروئ، دغه مهارت او سلوک ستاسو په ناخبره ضمیر کې د یوې برنامې په ډول ولیکل کیږي او له لږ وخت وروسته به ستاسو د ذهن شهزادګۍ شي او په خپلسري ډول ستاسو سلوک په طبیعي ډول راجلبونکی شي. دا هماغه هدف دی چې موږ یې د کتاب له پیل څخه په لټه کې یو.

له شک پرته تاسو د خبرو کولو او په سایکل سپریدلو کې د ماشومانو کوښښونه لیدلي دي او یا مو هم لوی لیدلی چې هڅه کوي ستونزمنې لوبې یا موزون حرکات زده کړي. پرلپسې او نه ستړي کیدونکي کوښښونه او ګام په ګام تکرار موږ ته دا اجازه راکوي چې ډېری کارونه پرته له دې چې په اړه یې فکر وکړو په اسانۍ سره ترسره کوو.

سم کمپوټر ته ورته؛ کله چې مانیټور چالانوئ نو پخپلسري ډول مشخصې برنامې یې په سکرین راڅرګندیږي، څکه دغه برنامې له وړاندې په دستګاه کې ځای پرځای شوي دي، سم لکه دا ډول مهارتونه چې له وړاندې ستاسو په

Scanned by CamScanner

بې خبره ضمير کې ثبت شوي وي. اوس که ستاسو د کمپيوټر حافظه خالي وي يانې کومه برنامه يا پروګرام په کې انستهال شوی نه وي نو د کمپوټر مانټور به مو هم خالي وي، سم لکه يو خالي ذهن چې هيڅ شی په کې نه وي ثبت شوی.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په هر فرصت کې د هغو مهارتونو د تمرين هڅه وکړئ چې وړاندې مو زده کړي دي، له کورنۍ، ملګرو، دوستانو، اشنايانو، او نويو افرادو سره چې د ورځې په اوږدو کې مخامخ کيږي، په سلوک کې له خپلو مهارتونو څخه کار واخلئ .

تمرين، له تاسو سره په انساني متقابلو اړيکو کې د نورو د راجلبولو لپاره تاسو ته هغه تجربه او په نفس اعتماد درکوي چې تاسو يې د نورو افرادو د راجلبولو په برخه کې ورته اړتيا لرئ.

له ټولو مختلفو افراد سره په سلوک کولو کې هغوی ته د يو ميلونر يا غوره شخص په سترګه وګورئ. کله چې له دې ليدلوري سره نورو ته نږدې کيږئ د دې سبب کيږي چې نور د ځان په وړاندې يو غوره او ښه احساس پيداکړي او په پايله کې به تاسو چې د دې فرد د خوښۍ احساس ګرځيدلي ياست د يو مٰينه ناک او راجلبونکي شخص په توګه پيداکړي.

اوه دیرشم څپرکی

مهارت په هنر بدلول!

اوس مو د نورو د راجلبولو لپاره خورا زیات مهارتونه زده کړي، اوس دا ستاسو په غاړه ده چې دغه مهارتونه څه ډول خپلو حرکاتو لکه: غوږنیولو، لید او خبرو کولو کې ځای پرځای کړئ او په کارولو سره یې له شته ګټو برخمن شئ، دغه وړتیا کاملاً یو شخصي او فردي کار دی او یوازې په تاسو پورې اړه لري، په سم او اصولي ډول د راجلبولو د مهارتونو تمرین او په ځان کې ورته وده ورکول دغه مهارتونه د راجلبولو په هنر بدلوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

خپل ټول توان د غوږ نیولو او خبرو کول پرمهال د نورو راجلبولو د مهارتونو په ځای کارولو باندې ولګوئ ترڅو وکولی شئ د راجلبولو هنر ته لاسرسی پیداکړئ. د لاندې مواردو په کارولو سره کولی شو د نورو له لارې خپله خوښي هم په لاسه راوړئ

- خوښ، راضي او مینه ناک اوسئ، او له ټولو خلکو سره خوږې خبرې او ښه سلوک وکړئ.
- تصمیم ونیسئ چې د ټولو په وړاندې ښښونکی او همغږی واوسئ او هرڅه چې پیښیږي، مهم نه دي.
- تصمیم ونیسئ چې زړه‌سواندی او لیدونکی واوسئ او له ځان غوښتنې لاس واخلئ.
- په ستاینه، تشویق او همدا ډول مسکا کې تر نورو وړاندې واوسئ.

Scanned by CamScanner

مهمه خبر دلته چې دا هغه وخت کولی شئ چې ځانته په ارزښت او احترم قایل شئ. کله چې تاسو ته نور ارزښتمن او د درناوي وړ ښکاره شي یا ورته د ارزښت او درناوي په سترګه وګورئ.

همدا اوس د کار کولو وخت دی

د غېبر نیونې یو روزونکي یو ورزشکار ته وویل، ((په رښتیا چې ته یو استعداد لرونکی او هڅاند یې او دا ډېره غوره ده، خو که غواړې یو تکړه غېبر نیونکی شئ نو ډېرو تجربو ته اړتیا لرئ، کوښښ، زده کړه او تمرین ښه دی خو تجربه تر ټولو لومړی خبرې کوي. یوازې له تمریني چوکاټ څخه په وتلو او په عملي ډول د غېبر نیونې په سیالیو کې د برخې اخیستلو له لارې کولی شئ تجربه ترلاسه کړئ.

تقریباً دا په ټولو چارو کې صدق کوي، د یو کار په اړه یوازې فکر په دې مانا نه دی چې هغه کار ترسره شو، چمتوالی، زمینه مساعدول او د کار راځرګندول د یو کار د ترسره کولو په مانا نه دي، یوازې هغه کار باید په واقعي مانا ترسره کړو. رېښتنی تمرین دادی چې په دومره اندازه یو کار ترسره کړئ چې په راتلونکو کې په طبیعي او عادتي ډول پخپله ترسره شي. یانې تر اندازې زیات ورسره بلد او عادي شئ، هغه سلوک چې غواړئ زده کړئ نو په واقعي ژوند کې یې په کراتو کراتو تمرین کړئ ترڅو چې په بیا ترسره کولو کې یې په وړاندې فکر او تصمیم ونه نیسې او داسې فکر وکړئ چې دا مو د ذهن شهزادګۍ ده، او په طبیعي ډول دا سلوک زیات کړئ. د بریالیتوب راز دادی چې ذهن د یو کار په ترسره کولو کې کاملاً مقید شي

ترڅو غبرګون او سلوک په راحتۍ سره پـه طبيعـي او خپلسـري ډول هماغـه ډول شي؛ چې تاسو يې غواړئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په کاري او اجتماعي ځايونو کې ځانته د يو راحت، ارام، ښووونکي، مينه‌ناک، خوښ او راجلبونکي انسان په سترګه وګورئ، دا وښئ چې څه ډول مو پخپلـو مهارتونو سره نور راجلب کـړي دي او هغـو لـه تاسـو سره لـه خـبرو کولـو او کيناستلو څخه خوند اخلي.

له ځان سره ووايئ:((زه يو کاملاً راجلبونکی انسان يم)). هرځـل دا جملـه لـه ځان سره تکراروئ، په خپل ناخبره ضمير کې خپل ذهني تصوير جوړوئ چې نور مو د ځان په لور راجلب کړي او له دې کار څخه خوند اخلئ.

له(راجلبولو قانون څخه کار واخلئ) په داسې ډول سلوک وکړئ چې ګـواکي يو راجلبونکی شخص ياست، له دې سره همدا ډول راجلبول او محبوبيت پـه لاس راوړئ.

په لار تلل، خبرې کول، مسکا کول او تر دې چې داسـې حرکـات وکـړئ چـې ګمان وکړئ نور مو تر يو قوي مقناطيسي ځواک لاندې راوستي.

ستاسو خپلواک غبرګون مو پـه ضـمير کـې پـه شرطـي ډول د راجلبولـو لارې چارې درته په ګوته کوي، کوښښ وکړئ هغه زده کړئ ،پريږدئ چې خپله مو زده شي.

تاسو د راجلبولو د تجربې په حال کې ياست نو پخپل راجلبولو ايمان ولرئ او ترې خوند واخلئ.

تل ((په شيبه کې)) ژوند وکړئ، راجلبونکي انسانان تـل پـه حـال(اوس) کـې ژوند کوي. د هغوی لپاره(بـل ځـل) يـا (سبا) شـتون نـه لـري او نـه وايـي((وروسته بيا يو ځل ازمايم)) يوازې په هغه صورت کې راجلبونکی کيـدی شـئ چې خپل ټول ځواک مو په هماغه شيبه کې په مقابل لوري متمرکز کړئ.

Scanned by CamScanner

له راجلبولو کار واخلئ

د نړۍ نیم وګړي داسې دي چې، ډېر څه د ویلو لپاره لري، خو نه پوهیږي خپلې خبرې څه ډول وکړي او نیم نور داسې وګړي شته چې د ویلو لپاره څه نه لري خو پوهیږي چې څه ډول په پرلپسې ډول خبرو ته دوام ورکړي.

(رابرټ فراست)

د نورو د راجلبولو لپاره استعداد او بالقوه توان په بانک کې د پیسو موجودیت ته ورته دی، په ټولنه کې ستاسو د راجلبولو له کبله د خپل نوي ځای په اړه فکر وکړئ، له دې وروسته به په اسانۍ سره نوي ملګري پیداکړئ او په میلمستیاو کې به ټول ستاسو د حضور غوښتونکي او له تاسو سره به د خبرو کولو لیوال وي. دا بالقوه توان چې اوس په یوه برخه کې راښکاره شوی، تاسو ته د دې زمینه برابره کړې چې تاسو د کورنۍ او ملګرو ته په ناستو او محفلونو کې خوښي وربښئ او کوښښ وکړئ چې بې حوصلې افراد هم راجلب کړئ.

د پرمختګ راز

په حرفوي او سوداګریزې نړۍ کې د راجلبولو د تاثیر په اړه فکر وکړئ، په تېره بیه اخیستل او لوړه بیه خرڅول، څکه نور له تاسو سره د معاملې کولو لیوال دي او له دې سره مینه لري چې له تاسو سره اړیکې ټینګې کړي.

که په کوم شرکت کې په کار بوخت یاست نو ستاسو د راجلبولو لوړ توان ته په کتو سره تاسو په لوړ او کلیدي ځای کې په دنده ګماري ترڅو مهم کاري روابط او اصلي ملاقاتونه وکړئ. ستاسو نږدې مدیران او کارکوونکي به ستاسو د هوښیارتیا او لیاقت له مخې نه بلکې ستاسو د راجلبولو د حس او محبوبیت له مخې به خپل ډېر وخت په کار تیروي تاسو یې په وړاندې ارزښتمن او د درناوي وړ یاست.

Scanned by CamScanner

د تولو پام به ستاسو په لور وي او په دې سره به تاسو په لنډ وخت کې چټک پرمختګ وکړئ،ستاسو د کاري او سوداګریز شخصیت اعتبار به له هغه هم چې تاسو یې فکر کاوه، لوړ شي. نور خلک به په خلاصو غېږو ستاسو هرکلی وکړي او له تاسو سره د مرستې لپاره چمتو دي او په پایله کې بـه ستاسو د پرمختګ لپاره نور فرصتونه هم په لاس درشي، اوس هـر څـه چمتـو دي چې تاسو له ژوند خوند واخلئ.

کوم کسان دي چې له هغه چاسره د اوسیدو په اړه اندېښمن دي چـې د دوي درناوی کوي، خبرو ته یې غوږ نیسي، پوښتنو ته یې ځـواب وایـي او لـه ټولـو مهمه دا چې د دې سبب ګرځي ترڅو مقابل فرد د ځـان پـه وړانـدې یـو ښـه احساس وکړي او ځان ورته مهم کس ښکاره شي خو بیـا هـم لـه ژونـد څخـه خوند نه اخلي؟ هغه څوک دي چې له یو راجلبونکي انسـان سره د اوسېدو او خبرو کولو په حالت کې له ژوند څخه خوند وانخلي.

Scanned by CamScanner

ځانګړې برخه

په ټليفوني اړيکو کې د راجلبولو مهارت

موږ خپل ډيرى وخت په ټليفوني اړيکو لګوو، د ټليفونونو په زياتوالي سره چې اوس په هرځاى کې له خلکو سره موجود دى او ټول په کې په خبرو اترو باندې بوخت دي، ددې وخت رارسيدلى چې څه ډول وکولى شئ د ټليفوني خبرو اترو په وسيله خلک راجلب او خپل دې حس ته وده ورکړئ او کولى شئ په ټليفوني خبرو نور باندې تاثير واچوئ. لاندنې ساده مهارت تمرين کړئ.

لومړى ګام: لومړى تاثير

خامخا مو دا پخوانى خبر اوريدلې((بيا به هيڅکله د دې فرصت پيدا نه کړئ چې خپل لومړنى تاثير چې په خلکو مو اچولى بيرته اصلاح کړئ)).له لومړني شخص سره ستاسو اړيکه لومړنى تاثير رامنځته کوي. اوس امکان لري چې دغه لومړى ارتباط، حضوري يا مخامخ نه وي او په ټليفون سره پېښ شوى دى. په هر حال، تاسو په لومړني ارتباط کې پر مقابل لوري باندې تاثير اچوئ.

ډېرى بريالي حرفوي سوداګران او پلورونکي خپل مشتريان په مخامخ ډول نه ګوري، بلکې له هغوى سره ټليفوني معامله کوي او په دې کار کې ډېر بريالي هم دي. ځکه په هماغه ټليفوني اړيکو کې هغه د مشتري په ذهن کې خپل ځان په داسې ډول مينه ناک او خوږ انسان ثابتوي چې له مشتري سره د معاملې کولو ليوال او مينه وال دى او له دوى سره په اړيکو ساتلو کې خپله علاقه ښيي.

مسکا مو د غږ په څرنګوالي تاثير کوي او د ټليفون شاته احساسيږي او دا به مستقيماً په اوريدونکي تاثير اچوونکي وي، که څه هم هغه به وچ ژبى وي، تاسو مسکي شئ او پريږدئ چې د دې مسکا تاثير مو په غږ کې واوريدل شي.

Scanned by CamScanner

دویم ګام: د ټلیفوني اړیکې په پیل کې ښه ده چې تاسو د هغه د خبرو کولو څخه پوه شئ چې هغه له تاسو سره اړیکه څه ډول رامنځته کوي. ایا هغه د خپلو تفکراتو پر اساس برخورد کوي که د احساساتو له مخې، ارواپوهان دغه ترلاسه شوې نښې منطقي او احساسي نښې نوموي او موږ یې د لارښود په نوم یادوو.

هغه کلمات او جملې چې افراد یې کاروي، او د بیانولو له انداز څخه یې ښکاري چې همدا شیبه د څه په اړه فکر کوي او کوم شیان یې په وړاندې ارزښتمن دي، له نورو سره په خبرو اترو کې چمتو اوسئ او له افرادو سره په ټلیفوني اړیکو کې د هغوی د خبرو ډول او د اړیکې څرنګوالي ته پام وکړئ چې ایا له خبرو سره یې ورته والی لري او کنه.

د جزئیاتو او احساساتو اعتدال

د بیلګې په توګه کله چې د مخاطب د بحث موضوع ژور خبري جزیات وي نو طبیعي ده چې تاسو نباید د موضوع اړوند په احساساتو او عواطفو باندې خبرې وکړئ. یانې کله چې هغه له عاطفي او احساسي پلوه د بحث په موضوع کې داخلیږي، نو د مسئلې د منطقي او عقلاني اړخونو په اړه خبرې کول سم کار نه دی، خو که داسې وي چې هغه پخپله د بحث مسیر بدلوي. په یاد ولرئ چې تاسو نه غواړئ له یوې برخې څخه بلې ته والوزئ، بلکې غواړئ بحث په یو لور او همغږۍ سره پرمخ یوسئ.

فکر وکړئ څه مصیبت به وي کله چې د کورنۍ یو غړی یا ملګری مو د یوې غړنۍ سیمې د غرونو د ښکلا په اړه خبرې وکړي. هغه سیمه چې دوی د خپلو رخصتیو وخت په کې تیر کړی و، خو که تاسو د هغې سیمې د موقیعت او محصولاتو په اړه خبرې وکړئ په دې حالت کې تاسو لومړی ګام د ارتباط په پریکولو پورته کړ او مخاطب فکر کوي چې د یوې بلې کرې په اړه خبرې کوئ چې هغه پرې نه پوهیږي. کله چې خلک د احساساتو له مخې خبرې

کوي خو که تاسو د ځمکې پرسر د حاکمو قوانینو په اړه خبرې وکړئ او پایلې به یې هم بې ځایه او ستاسو زړه خوړين کړي.
یا برعکس کله چې یوڅوک د يوې فني او برنامه ریزي شوې مسئلې په اړه خبرې کوي نو له مصیبت پرته به بله پایله ونه لري.

دريم گام: نورو ته هغه څه ورکړئ چې غواړي يې
کله چې په ټلیفون کې خبرې کوئ، فرض کړئ چې مخنۍ برخې ته يې ستاسو مخاطب ولاړ دی، په دې حال کې هڅه وکړئ چې ارامې، خوږې او روښانه خبرې وکړئ. په داسې حال کې غږ مو د هغه د غوږ پالنه کوي. که غواړئ راجلبونکي واوسئ، نو په خبرو اترو کې که هغه مخامخ وي یا هم ټلیفون کې وي د ځان په اړه فکر مه کوئ، دا مهم نه دي چې تاسو څه غواړئ، بلکې مهمه داده چې د مخاطبانو غوښتنو او هیلو ته درناوی وکړئ. دا ډول فکر او سلوک به له تاسو سره مرسته وکړي چې هغه څه چې تاسو ورسره وایئ، خصوصي، زړسواندی او په زړه پورې ښکاريږئ.

په ټلیفوني اړیکو کې د راجلبولو مهارت او لارې چارې

۱. مخاطب د خبرو کولو لپاره وهڅوئ: کله چې ستاسو د خبرو وار راځي، د زياتو او بيځایه خبرو پرځای، په خپلو پوښتنو سره مخاطب خبرو کولو او ځواب ویلو ته وهڅوئ، څومره چې په خير سره غوږ ونیسئ او ډېر واورئ نو د ویناوال لپاره به راجلبونکی او مینه ناک ښکاره شئ.

۲. روښانه، ساده او خوږې خبرې وکړئ: کله چې مو مخاطب له پیچلتیا او ابهاماتو لیرې خبرې کوي نو تاسو هم ساده او روښانه خبرې وکړئ، د پیچلو او مبهمو کلماتو په کارولو سره هغه ستړی کوونکی احساس پیدا

Scanned by CamScanner

کوي او په خبرو اترو کې له تاسو سره د ناراحتۍ احساس کوي نو له ساده ژبې او روښانه کلماتو څخه ګټه واخلئ .

۳. دقیق غوږ ونیسئ چې کره مالومات ترلاسه کړئ او په بحث مسلط (حاکم) شئ. ډېر وګړي خبرې کول خوښوي او غوږ ونیسئ، د مینې په وړاندې مقاومت وکړئ او د مخاطب پر خبرو باندې تمرکز وکړئ او ډېر وخت هڅه وکړئ چې اوریدونکی واوسئ.

٤. زغمونکی اوریدونکی شئ: په ډېری مواردو کې د مخاطب په لومړنیو خبرو سره تاسو ځواب ویلو ته چمتو کیږئ، خو پریږدئ چې خبرې یې بشپړې شي، او خپل احساسات بیان کړي، بیا نو په خبرو کولو او ځواب ویلو پیل وکړئ.

٥. فعال اوریدونکئ واوسئ: د دې لپاره چې وتوانیږئ دا حس مخاطب ته ولیږدوئ نو تاسو کاملاً د هغه په خبرو کې ښکیل یاست او په ځیر سره ورته غوږ شئ یا په سر خوځولو سره اویا په تاییدونکو غږونو سره ((اهان))، ((هو))، ((پوهیږم))، ((اوم))،((واقعاً))، ((نه دې و ویلي)) د هغه خبرې تایید کړئ.

٦. که داسې وي چې تاسو د یو چا د خبرو په منځ کې وینا وکړئ او خبرې یې پرې کړئ نو پام وي چې هغه ونه ځوروئ. په ناڅاپي ډول د خلکو په خبرو کې داخلیدل او د هغوی خبرې پرې کړئ، امکان لري چې دا په دې مانا وي چې یا مو د هغه خبرو ته پام نه وو او یا یې هم نفي کوئ، نو د دې لپاره چې د بې احترامۍ او تحقیرولو بڼه ونه لري، که په رینښتیا سره مجبور یاست نو دمقابل لوري خبرې پرې کړئ او له دې ډول جملو

Scanned by CamScanner

ښځه کار واخلئ((وبښئ خبرې مو پرې کوم خو ویریږم چې دا ټکی هیر کړم)) بیا ترې په پای کې هم ښښنه وغواړئ.

۷. تر اندازې زیات خوږېږئ: هر څومره مو چې خبرې اترې خوږې وي خو هڅه وکړئ چې د ادب په حریم باندې تیری ونه کړئ ترڅو چې ټوکې او خبرې د بې ادبۍ بڼه خپله نه کړي. په ځانګړې توګه د ټوکو کولو پرمهال هغه ټوکه چې د مور او پلار په وړاندې یې نه شې ویلی نو دلته یې له ویلو ځان وژغورئ، په دې سره کولی شئ خپله طبیعي شوخي کنټرول کړئ.

۸. بیړه مه کوئ: ارام او روښانه خبرې وکړئ او د خپل بم غږ څخه کار واخلئ، ارام او بم غږ د بېړې او ترخو خبرو په پرتله په مخاطب باندې ژور تاثیر کوي .

۹. له دمې څخه کار واخلئ: د خبرو اترو پرمهال که تاسو او مقابل مو تفکر ته اړتیا ولرئ نو دمه واخلئ، ترڅو فکر وکولی شئ او خپلو خبرو ته دوام ورکړئ.

۱۰. زیاتې خبرې مه کوئ او ډېر مالومات ورکړئ: د اړتیا پرمهال خپل ټول مالومات د نورو په واک کې مه ورکوئ، کله چې د موضوع او یا ځان په اړه ډېر توضیحات ورکړئ نو مقابل لور مو ستړی کیږي او پلمه لټوي ترڅو خبرو اترو ته د پای ټکی کیږدي. نو یوازې د هغو مطالبو په اړه په مختصر ډول توضیحات ورکړئ چې د توضیح لپاره اړتیا لري.

۱۱. د نورو له احساساتو سره همغږي: د نورو په خوښیو کې خوښ اوسئ او په ناراحتۍ کې یې ناراحت، خو کوښښ وکړئ، اغراق وکړئ او یا له دې

Scanned by CamScanner

لارې د مقابل لوري پر سر خولۍ کيږدي او د خپل تحميلولو لپاره هغه وکاروئ، څکه بل څل چې له تاسو سره مخ کيږي ستاسو په وړاندې به يې نظر بدلون موندلی وي او نور به تاسو ته د يو زړه سواندې انسان په سترگه ونه گوري.

۱۲. په ټليفون کې تل به خپلو شونډو مسکا ولرئ: په ټليفوني اړيکو کې چې کله مسکا او خبرې کوئ، نو مسکا مو د غږ له څرنگوالي څخه احساسيږي، مسکا ستاسو د خولې چوکاټ بدلوي او د غږ په څرنگوالي مو هم تاثير غورځوي،کله چې مسکا کوئ نو ستاسو غږ صميمي او خوږ احساسيږي.

۱۳. له نورو چې څه غواړئ هغه تاسو نورو ته ورکړئ: که غواړئ نور ورخطا شوي واوسي نو تاسو بايد پخپله ورخطا ښکاره شئ، که غواړئ نور په مسئله کې قانع کړئ، لومړی بايد تاسو قانع شئ. خلک هغه حس تاسو ته درليږدوي چې تاسو ورته وړاندې ليږدولی، کله مو چې کوم حس چاته نه وي ليږدولی نو له نورو يې تمه مه کوئ چې تاسو ته دې دا حس منتقل کړي.

۱٤. له پند او نصيحت کولو ځان وساتئ: په مخامخ او ټليفوني خبرو اترو کې کوښښ وکړئ چې چاته وعظ او نصيحت ونه کړئ، که چا درڅخه لارښوونه وغوښته د نصيحت او پند په وړاندې مقاومت وکړئ او پرځای يې وپوښتئ، تاسو څه فکر کوئ)) ((فکر کوئ کوم کار بايد ترسره کړئ)).

Scanned by CamScanner

۱۵. د نظر ورکولو لپاره اجازه واخلئ: کله چې نور له تاسو لارښوونه او نصیحت نه غواړي، او تاسو لازمه بولئ چې باید لارښوونه ورته وکړئ په حوصلې سره ورته ووائئ((کولی شم یو وړاندیز وکړم؟)).

۱٦. د نورو د غوسې په وړاندې ملایم غبرګون وښیئ: کله چې څوک په غوسه وي او تاسو هم په غوسې سره غبرګون وښیئ نو شاید عاطفي جګړه کې بریالي شئ خو خامخا د جګړې په ډګر کې راجلبونکی بایلونکی دی، په یاد ولرئ ستاسو ملایم ځواب د غوسې او جګړې مخنیوی کوي.

۱۷. خان مو د یو تجربه لرونکي ملګري او د اوریدونکي یو زړه سواندي مشارو پرځای فرض کړئ: دا په دې مانا چې کوښښ وکړئ تاسو د هغوی یو لارښود، صبور، مهربان، زړه سواندی، اندیښمن، صمیمي، مینه ناک او مرستندویه مشاور یاست، هڅه وکړئ چې د خپل ملګري یو سخي مرسته کوونکی واوسئ.

Scanned by CamScanner

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته باید تاسو یو راجلبونکی شخص واوسئ، تردې چې په ټلیفوني خبرو کې هم خپله راجلبونه وساتئ، پورتنۍ لارښوونې په یو کاغذ کې له ځان سره ولرئ، او د خبرو کولو پرمهال هغه خپل مخ ته ونیسئ او کوښښ وکړئ چې په یو مناسب فرصت کې ترې کار واخلئ.

دویمه خبره دا چې هره ټلیفوني اړیکه مو داسې ده لکه په مخامخ ډول چې له یو مهم شخص سره ملاقات کوئ، او د خبرو کولو پرمهال چې کوم کارونه ستاسو د اندیښنې سبب ګرځي؛ لرې کړئ او یوازې خپلو او د مخاطب په خبرو باندې تمرکز وکړئ. په لرې پاملرنې سره په خپل اجتماعي سلوک کې دا ټول مهارتونه وکاروئ، ځکه دا ټول ستاسو په شخصیت باندې ژوره اغیز اچوي او ستاسو په کاري روابطو کې ډېر ګټور دي.

پای